

УДК 336.774.59

К ПРОБЛЕМЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОГО ИПОТЕЧНО–ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**THE PROBLEM OF ATTRACTION OF CREDIT RESOURCES FOR LONG–TERM MORTGAGE HOUSING LENDING AT THE REGIONAL LEVEL**©*Каравеева Ю. С.**канд. экон. наук, Брянский государственный университет
г. Брянск, Россия, bryanskgu@mail.ru*©*Karavayeva Yu.**Ph.D., Bryansk state university
Bryansk, Russia, bryanskgu@mail.ru*©*Бондарькова О. А.**Брянский государственный университет
г. Брянск, Россия, bryanskgu@mail.ru*©*Bondarkova O.**Bryansk state university
Bryansk, Russia, bryanskgu@mail.ru*

Аннотация. В статье проанализирована ситуация сложившаяся на данный момент на рынке ипотечного кредитования, выделены основные проблемы, связанные с ипотечным кредитованием на современном этапе развития, предложены отдельные варианты финансирования долгосрочных ипотечно–жилищных кредитов, выделены возможные модели привлечения банками долгосрочных кредитных ресурсов, предложено создание на региональном уровне рынка закладных как источника самодостаточной системы рефинансирования ипотечного кредитования и вовлечения региональных банков в подобный вид кредитования, рассмотрены альтернативные схемы ипотечно–жилищного кредитования на уровне регионов.

Основные методы исследования: статистический, системный подход, анализ, аналогии, обобщения и др.

В процессе работы были выделены основные проблемы на рынке ипотечно–жилищного кредитования на современном этапе его развития, в том числе на региональном уровне и определены основные варианты долгосрочного финансирования ипотечных кредитов.

Abstract. The article analyzes the situation prevailing at the moment in the mortgage market, the problems associated with mortgage lending at the present stage of development, the proposed private options for financing long–term mortgage housing credits allocated possible models of attraction of long–term Bank credit, proposed the creation of a regional market for mortgages as a source of self–sufficient system of refinancing of mortgage lending and the inclusion of regional banks in this kind of lending, considered alternative schemes mortgage housing loans at the regional level.

Main methods of research: statistical, systematic approach, analysis, analogy, generalization, etc.

In the process, highlighted the main problems on the market of mortgage housing crediting at the present stage of its development, including at the regional level and identified the main options for long–term financing of mortgage loans.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, проблемы финансирования, модели привлечения долгосрочны кредитных ресурсов, альтернативные схемы ипотечных кредитов.

Keywords: mortgage loans, Finance issues, models of the attraction of long-term credit, alternative schemes of mortgage loans.

Кризис в экономике страны коснулся практически всех сфер жизни, оказал значительное воздействие и на все ее секторы, том числе банковский, строительный, ипотечный. Соответственно ипотечное кредитование стало испытывать определенные трудности. Однако, согласно статистике, не более 10% населения страны на сегодняшний день располагают собственной жилплощадью, превышающей 18 квадратных метров на одного человека, лишь 1% граждан Российской Федерации ежегодно способен купить недвижимое имущество за счет персональных сбережений. Таким образом, налицо удручающее положение с жильем, сложившееся в стране на сегодняшний день. Единственным выходом из образовавшейся проблемы остается ипотечно-жилищное кредитование. В соответствии с отчетами, взятыми из Комитета по собственности Государственной Думы РФ, в данный момент времени имеют острую необходимость хоть в каком-то жилье более 20 миллионов граждан России. Для того чтобы гарантировать улучшение жилищных условий этим семьям, следует в самое ближайшее время построить более 12 миллионов квадратных метров жилья [5].

В то же время, по результатам социологических исследований НАФИ, доля тех среди опрошенных, кто хотел бы улучшить свои жилищные условия, ежегодно увеличивается. Так за 5 истекших лет ее рост составил 11% (с 23% в 2011 году до 34% в начале 2016 года), следовательно, только каждый десятый из желающих приобрести жилье, берет ипотечный кредит. Вместе с тем доля тех, кто в принципе рассматривает ипотечное кредитование как финансовый ресурс приобретения, сократилась на 3% (с 24% в 2011 году до 21% в 2015 году). Чаще всего население надеется исключительно на собственные сбережения. Подобная ситуация может быть сопряжена с низкой информированностью жителей, неуверенностью в своих заработках и невозможностью официально подтвердить доход. Слишком высокие ставки по ипотечным кредитам также уменьшают количество потенциальных заемщиков: желаемая ставка, по данным исследования, составляет 7%, тогда как реальная средневзвешенная — более 12%. В новостройках по социальным ипотечным программам сейчас продается порядка 20% жилья. Среди потребителей социальной ипотеки больше семейных пар (83% против 76% по пулу заемщиков в целом), больше семей с детьми (65% и 51% соответственно), они чаще живут в тесном жилье (72% и 57%). Многие в данной категории являются работниками бюджетной сферы, следовательно, получают стабильный доход, но у них отсутствует «подушка безопасности» на случай кризиса и резкого роста расходов. Кроме того, многие живут в слаборазвитых регионах или моногородах. Всего в эту категорию попадают 17 млн. домохозяйств (около 30% всех домохозяйств). Из них потенциальных заемщиков ипотечного кредитования — 2,3 млн., но реально берут кредиты немногим более 30 тыс. домохозяйств в год [5].

По мере осознания проблем, сопряженных с ипотечно-жилищным кредитованием, ежегодно в ГК РФ вносятся существенные изменения, поправки и дополнения. Самым важным шагом по развитию системы ипотечного кредитования в нашей стране стало создание АИЖК (Агентства по ипотечному жилищному кредитованию) [3].

Вместе с тем, ипотечное кредитование в России еще не заняло того места, которое могло бы, в вопросе решения обеспечения граждан жильем. Такая ситуация складывается по нескольким причинам. В сущности, под ипотекой мы понимаем длительный кредитный продукт. Продолжительность ипотечного кредитования достигает нескольких десятилетий. В этой связи любой кредитной организации для реализации ипотечно-жилищных программ необходимы гарантии определенной экономической стабильности. Кроме того, отечественная экономика в значительной степени находится в зависимости от мировых цен на сырье. В обстоятельствах, когда доходы страны в целом и каждого гражданина в частности подвержены внезапным переменам по причине глобальных кризисных явлений, принятие решений по заключению долговременных договоров сопряжено с существенными рисками, которые банки вынуждены компенсировать повышенными процентными ставками.

Политическая обстановка также играет не последнюю роль в этой ситуации, а также гарантии стабильности юридической базы, что также не может быть обеспечено в полной мере в нашей стране. Уровень инфляции в России до сих пор остается на более высоком уровне, чем в большинстве развитых стран, вследствие чего стоимость привлечения ресурсов для кредитных учреждений не снижается. Банки находятся в обстановке, связанной с тем, что вкладчики не станут класть деньги на депозит по ставке ниже инфляции, а доходы потенциальных заемщиков растут меньшими, чем этот уровень, темпами [3].

Анализируя современную систему долгосрочных ипотечно–жилищных кредитов можно выделить ряд проблемных моментов. Среди них несовершенство правовой базы по вопросам ипотечного кредитования, ограниченное количество кредитных ресурсов, привлекаемых для предоставления ипотечных жилищных кредитов, высокие процентные ставки, отсутствие опыта кредитных организаций в долгосрочном кредитовании, низкий финансовый потенциал заемщиков. В связи с чем, совершенствование ипотечного кредитования — одна из важнейших задач, стоящая перед правительством РФ, руководством регионов и многочисленными кредитными организациями, которые функционируют на данном рынке. Для самой системы ипотечного жилищного кредитования в России наиболее остро стоит проблема привлечения кредитных ресурсов, особенно на региональном уровне [2].

Специалисты компании «Метриум Групп» подытожили результаты работы на рынке ипотечного кредитования за 1 полугодие 2016 года. Они отметили, что рынок ипотеки был стабилен, он остался без значительных колебаний несмотря на снижение в июне года ставки рефинансирования на 0,5 п. п. до 10,5%, что соответствует докризисному уровню ключевой ставки декабря 2014 года. Как отмечают эксперты «Метриум Групп», в результате проекта по субсидированию ставки по кредитам на первичном рынке жилья, показатели ипотечного кредитования в 2016 году стабильно растут в сравнении с «провальным» прошлым 2015 годом. Объемы выданных кредитов в денежном выражении выросли на 46,15%, а их количество на 39,2%. При этом средневзвешенная ставка снизилась на 1,55 п. п. до 12,68%, средняя сумма кредита увеличилась на 4,78% до 1,697 млн рублей. Показал свой рост и средний срок кредитования — с 171,3 до 181,7 месяца (с 14,3 года до 15,14 лет) — данный факт свидетельствует о том, что кредиты вновь начали выдавать на максимальные сроки, возможно, с целью повышения суммы на фоне сокращения платежеспособности заемщиков. Невзирая на сложившиеся позитивные показатели роста, размеры кредитования в 2016 году еще отстают от данных 2014 года на 16,09%, а в денежном выражении — на 14,45%. Хотя в минувшем 2015 году схожие показатели отставали на 40% [2].

Возможности российских банков в разрезе ипотечного кредитования сильно ограничиваются излишне «короткими» и дорогими привлекаемыми ресурсами. Кредитный портфель коммерческих банков не может быть сформирован только из долгосрочных кредитов, в основе которых лежат краткосрочные источники их формирования. Расхождение банковских активов и пассивов по срокам и ставкам рано или поздно приводит к утрате банковской ликвидности, а в дальнейшем и банкротству. Как правило, в нынешних обстоятельствах банки располагают в основном «короткими» деньгами в виде вкладов на период до года, счетов юридических и физических лиц до востребования. Возможной альтернативой финансирования может явиться поддержка в виде государственных программ, но средств бюджета порой недостаточно и может банально не хватить денег на данный вид финансирования [4].

Еще одной альтернативой может послужить применение инструментов фондового рынка. В будущем, допустимо предположить, станут развиваться схемы секьюритизации ипотечных кредитных портфелей. Тогда банки будут иметь возможность обрести долговременные источники финансирования, а приобретатели данных ценных бумаг смогут продать их в любой момент, чтобы вернуть свои деньги. Другой вариант качественно функционирующей системы ипотечно–жилищного кредитования, способствующий укреплению банковской ликвидности тех кредитных организаций, которые осуществляют ипотечное кредитование, основан на «оптовых» источниках, формирующихся за счет

вторичного рынка ипотечных кредитов. Для банков привлечение кредитных ресурсов для ипотеки из «оптовых» источников наиболее предпочтителен среди других способов привлечения кредитных ресурсов. Такими источниками выступают: кредитные линии, открытые одним банком или консорциумом банков; средства, предоставленные институциональными инвесторами (пенсионными фондами, страховыми организациями и др.) сроком на 5–10 лет; средства от продажи целевых облигационных займов [2].

Банки, выдающие ипотечные кредиты, могут использовать следующие модели привлечения кредитных ресурсов на длительный срок [4]:

1. Выпуск банковских ипотечных облигаций, обеспеченных закладными, и их последующая реализация на финансовом рынке.

2. Осуществление рефинансирования банков посредством системы общих фондов банковского управления (ОФБУ).

3. Проведение рефинансирования банков на вторичном рынке ипотечных кредитов через операторов данного рынка.

4. Организация механизма выпуска ипотечных облигаций под залог закладных (ипотечных кредитов).

5. Заключение банком кредитных договоров под залог жилья с юридическими и/или физическими лицами с оформлением соответствующих закладных.

6. Эмиссия банками ипотечных облигаций с обеспечением в виде залога ипотечных кредитов или закладных.

7. Привлечение инвесторов через систему Общих фондов банковского управления (ОФБУ) в целях рефинансирования ипотечных операций. ОФБУ — одна из действующих в России форм осуществления коллективных инвестиций.

Поскольку в состав портфеля ОФБУ могут входить деньги и ценные бумаги, то возможна организация специализированных ОФБУ, средства которых будут направлены на приобретение исключительно закладных. Банки, владеющие квалифицированными кадрами и развитыми кредитными технологиями, имеют возможность проводить компетентную экспертизу закладных, поскольку переход прав по закладной означает передачу прав по обеспеченному ипотекой обязательству (кредиту) [5].

Региональные и местные органы власти, заинтересованные в развитии ипотечного кредитования в своем регионе, могут инициировать создание ОФБУ на базе крупных региональных банков. В фондах могут размещаться денежные средства региональных и местных органов власти, направленные на поддержку ипотечного кредитования, а также средства пенсионных фондов, населения, предприятий и организаций.

В случае направления средств из бюджета в ОФБУ, их не следует рассматривать как безвозмездное бюджетное финансирование программы. Это долгосрочный источник в активах, приносящий стабильный индексированный доход, защищенный от возможного банкротства банка, поскольку кредитная организация является лишь доверительным управляющим, а имущество, переданное в управление, не будет включено в конкурсную массу при банкротстве кредитной организации. При этом в инвестиционной декларации может быть указано, что деньги учредителей направляются на покупку закладных данного региона или сформулированы другие ограничения [4].

Основным преимуществом подобной схемы служит то, что в регионе формируется рынок закладных, он нужен для организации самодостаточной системы рефинансирования ипотечного кредитования и активного участия региональных кредитных организаций в данном кредитовании. Механизм рефинансирования в этом случае будет выглядеть следующим образом.

1. Приобретатель недвижимости обращается в банк за кредитом на покупку жилья.

2. Банк выдает ипотечный кредит под залог недвижимости на длительный срок. Оформляется закладная, которая переходит банку. В регистрирующем учреждении юстиции делается запись в государственном реестре об ипотеке.

3. Учредители ОФБУ — физические или юридические лица вносят в него деньги. В инвестиционной декларации банк — доверительный управляющий данного ОФБУ указывает, что средства фонда будут направлены на покупку закладных.

4. Банк — доверительный управляющий ОФБУ покупает закладные у других кредитных организаций за счет средств, переданных в ОФБУ его учредителями. Для перехода прав по закладной на ней совершается передаточная надпись в пользу доверительного управляющего и ему передается закладная. Переход прав по закладной означает передачу этому же лицу прав по обеспеченному ипотекой обязательству (кредиту). Доверительный управляющий должен потребовать от органа, осуществившего государственную регистрацию ипотеки, зарегистрировать его в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество в качестве залогодержателя с указанием его наименования и места нахождения и стоимости обеспеченного ипотекой обязательства.

5. Должник по обязательству, обеспеченному ипотекой, получивший от нового владельца закладной письменное уведомление о регистрации последнего в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество с заверенной надлежащим образом выпиской из реестра, делает промежуточные и окончательные платежи.

6. Доверительный управляющий формирует портфель закладных с тем, чтобы обеспечить учредителям ОФБУ стабильный доход. В случае погашения, в т. ч. досрочного, доверительный управляющий покупает на вырученные средства другие закладные. На это направляются также средства, полученные от должников по обязательствам, в т. ч. в связи с частичным погашением основного долга [3].

По своей сути коммерческие банки — это предприятия, доход которых формируется за счет разницы привлечения и размещения средств. При составлении кредитного портфеля возможны различные финансовые альтернативные источники, среди которых кредитование бизнеса, потребительское кредитование и т. д. Из всего многообразия банковских продуктов ипотека — наиболее длительный, но не самый выгодный финансовый источник. Первичный рынок жилья остается непрозрачным. Для него характерна ситуация, когда вероятность застраивать новые жилые дома имеется у ограниченного числа застройщиков. Недостаток конкурентной борьбы в данном сегменте рынка держит цену за квадратный метр на чрезмерно высоком уровне, в связи с чем, снижается доступность жилья для рядовых потребителей. С ликвидацией монополизации рынка цены за квадратный метр жилья снизятся, станут адекватными сложившимся рыночным условиям и это автоматически приведет к решению целого ряда проблем ипотечного кредитования. На первичном рынке банки выдают населению ипотечные кредиты, для обеспечения быстрой возвратности кредитных ресурсов и решения, таким образом, проблемы собственной ликвидности кредиторы продают выданные ими ипотечные кредиты на вторичном рынке — специально для этой цели созданному Агентству ипотечного жилищного кредитования или иному оператору вторичного рынка. Складывается парадоксальная для финансовых рынков ситуация: ставки по длительным ипотечным займам оказываются ниже, чем по краткосрочным кредитам, например, под залог того или иного имущества торговым предприятиям. Ситуация осложняется еще и тем, что смежные сегменты банковского сектора развиваются слишком быстрыми темпами. Возможно, когда произойдет насыщение рынка другими продуктами, дойдет очередь и до ипотеки [2].

Повсеместно займы на строительство или покупку жилья получают все большее распространение, однако, не во всех регионах. До сих пор прослеживается значительная разница в уровне жизни между крупным городом и городом регионального или местного значения. Вследствие этого в условиях свободной экономики в наиболее успешные центры стремится поток мигрантов, следовательно, растет спрос на недвижимость. Выравнивание доходов могло бы привести к снижению стоимости жилья, что положительно сказалось бы на расширении ипотечного кредитования.

В данный момент времени многие регионы России в той или иной форме развивают на своей территории программы ипотечного кредитования. В отдельных городах и регионах (Оренбургская область, Удмуртская Республика и др.) получили развитие схемы кредитования

населения по кредитной ставке, намного ниже рыночной, через создаваемые внебюджетные фонды. В свою очередь осуществления кредитования по льготным процентным ставкам снижает возможности привлечения в систему ипотечного жилищного кредитования внебюджетных средств инвесторов. Поэтому подобные схемы ограничены по масштабам кредитования и ложатся тяжелой нагрузкой на региональные бюджеты, которые в большинстве своем на сегодняшний день являются дефицитными [4].

В ряде регионов России (Белгородская область, Республика Башкортостан и др.), в основном в сельской местности, получили распространение схемы кредитования, в которых не используется кредитно-финансовый механизм. В Республике Башкортостан заемщики получают кредит (заем) в виде строительных материалов, а в Белгородской области рассматривается результативность подсобного хозяйства заемщика. При этом платежеспособность заемщика в общепринятом смысле слова не оценивается, поскольку возврат кредита (займа) осуществляется не в денежной, а в натуральной форме — в виде сельскохозяйственной продукции, которая впоследствии продается по ценам, устанавливаемым организаторами такого рода кредитования. Замена денежных инструментов натуральными может привести к несоизмеримости затрат и результатов. Кроме того, достаточно сложно гарантировать возврат кредитов при отсутствии реального денежного эквивалента натуральных платежей по кредиту и его соответствия размеру кредитных ресурсов [4].

Видится, что развитие системы долевого строительства, выпуск жилищных займов выступают теми формами привлечения средств юридических и физических лиц к финансированию развития недвижимости (прежде всего в жилищной сфере), которые наиболее вероятны в нынешней отечественной практике кредитования.

АИЖК разработало «Социальный стандарт» ипотеки, учитывающий особенности целевой аудитории: потребность в недорогом жилье, кредиты по низкой ставке и с низким первоначальным взносом (за счет субсидии), особый график погашения, предпочтение покупке на стадии строительства. В 2013 году 48% выкупа закладных АИЖК пришлось на социальные программы (военная ипотека, жилье для молодых учителей и т. д.). Процентная ставка по социальным продуктам АИЖК в 2013 году была на 2 п. п. ниже среднерыночной. В 2015–2016 годах АИЖК намерено рефинансировать ипотечные кредиты по «Социальному стандарту» на 50–60 млрд. руб. в год. Согласно программе «Жилье для российской семьи» в 2014–2017 годах в регионах должно быть построено не менее 25 млн. кв. м жилья эконом-класса в дополнение к ранее запланированным объемам. Цена жилья в рамках программы не должна превышать 30 тыс. руб. или 80% от оценки рыночной стоимости квадратного метра в регионе. Предполагается, что дополнительное количество семей, которые смогут приобрести жилье в рамках программы, составит около 460 тыс. Право на участие в ней имеют семьи с двумя и более детьми, являющиеся получателями материнского капитала, лица, проживающие в аварийном фонде, научные работники, врачи, учителя и ряд других категорий. Средства программы «Стимул», действующей в рамках программы «Жилье для российской семьи», направляются на финансирование инженерной инфраструктуры, которая после ввода зданий в эксплуатацию будет выкупаться на специальное юридическое лицо. Это юридическое лицо затем выпускает облигации, обеспеченные инфраструктурными активами. Такая схема позволит снизить долговую нагрузку в первые годы существования проектов почти в 2 раза по сравнению со стандартными аннуитетными платежами по банковским кредитам. Кроме того, действует проект «Арендное жилье». Уже заключены соглашения о развитии рынка арендного жилья с 16 субъектами РФ, а в четырех регионах (Новосибирская, Нижегородская, Пензенская области, Республика Алтай) реализованы пилотные проекты. Благодаря закону №379-ФЗ стало возможно разработать новый, гораздо более удобный механизм для проекта. Он предусматривает создание специализированного общества проектного финансирования (СОПФ), приобретающего необходимые объемы жилья для сдачи в аренду и выпускающего облигации. Старший транш облигаций, выпущенных по таким проектам, будет выкупать АИЖК, а инвесторам (прежде всего, пенсионным фондам)

будет предлагаться мезонинный транш с доходностью по ставке инфляции + 2–3% годовых. Основные трудности возникают при оценке качества портфелей у разных участников сделки и разделении между ними рисков. Чтобы избежать смешения рисков, размер младшего транша (который остается у банка–оригинатора) для каждого участника рассчитывается индивидуально. Однако за старшие транши участники отвечают совместно. Страхование ипотечных бумаг может уменьшить ответственность originаторов, тем самым увеличивая доверие со стороны инвесторов.

В мире существует две модели страховой защиты: американская, при которой страхуется только 40% кредитов в размере 15% (в среднем) суммы долга, и австралийская, при которой защищено 100% кредитов в размере 100% суммы долга. Вторая модель существенно повышает качество страхового покрытия и расширяет страховую защиту портфеля ипотечных кредитов. В 2013 году состоялась 20 секьюритизаций. Общий объем секьюритизированных кредитов составил свыше 140 млрд. руб. Объем старших траншей выпусков — 119,2 млрд. руб. [3].

По мнению экспертов, основной потенциал рынка сейчас — в сделках с небольшими объемами выпуска (от 3 млрд. руб.), причем критично важна возможность включения бумаг в ломбардный список ЦБ. Для этого важно наличие инвестиционного рейтинга у всего выпуска или хотя бы старшего транша. Наличие рейтинга как дополнительная защита выпуска позволяет также снизить размер кредитного усиления в форме резервного фонда по выпуску и младшего транша, удерживаемого банком–оригинатором. Однако на данный момент в рейтинговании ипотечных бумаг доминируют международные рейтинговые агентства. Участие в рейтинговании ИЦБ также отечественных агентств необходимо для повышения надежности бумаг с ипотечным покрытием и расширения спектра альтернатив для инвестора. Основные цели агентства в рейтинговом процессе — это защита интересов держателей ипотечных ценных бумаг и обеспечение максимальной прозрачности исполнения обязательств эмитента. Для присвоения рейтинга ипотечной ценной бумаге рассматриваются такие группы факторов, как качество пула кредитов, размер младшего транша и резервного фонда, наличие страховой защиты и т. д., качество заемщиков, инфраструктура выпуска (оценка надежности и финансовой устойчивости банка–оригинатора, ипотечного агента, резервного сервисера и других контрагентов по сделке) и макроэкономические факторы. Кроме того, поскольку ИЦБ относятся к ценным бумагам достаточно высокого кредитного качества, их потенциальные рейтинги соответствуют наивысшему классу по национальным шкалам. Соответственно, для отечественных рейтинговых агентств целесообразно расширить верхние границы рейтинговых шкал, по крайней мере, в интересах оценки рассматриваемого финансового инструмента.

Подводя итог вышесказанному, необходимо заметить, что для России наиболее приемлем курс, сочетающий в себе различные методы и финансовые инструменты, разнообразные схемы сбережения, позволяющий обеспечить субсидирование кредитов. Содействие власти данному процессу обеспечивает дешевизну данных схем и их доступность для населения, а, самое главное, делает их более надежными. Немаловажность регионального опыта определяется, во-первых, тем, что ипотечное кредитование неразрывно связано с функционированием рынка жилья, который из-за специфики товара, обычно имеет региональные особенности; во-вторых, оказывающие воздействие на инвестиционный процесс в жилищном строительстве внешние факторы, также в значительной мере носят региональный характер; в-третьих, ограничение отток капитала из региона, будет способствовать росту его инвестиционной привлекательности. Создание на местном уровне региональных и местных фондов развития жилищного строительства с объединением нескольких источников финансирования (различных бюджетов и внебюджетных источников), возможность иметь крупные финансовые средства под гарантии администрации (эмиссия ценных бумаг и различные кредиты), огромная заинтересованность местных властей в решении жилищных задач — все это на сегодня является одним из основных вариантов решения жилищной проблемы в России для семей со средними и низкими доходами [1].

Список литературы:

1. Григорьева А. Г. Перспективы развития ипотечного кредитования в российской федерации // Теория и практика общественного развития. 2012. №3 С. 377–380.
2. Караваева Ю. С. Финансовый механизм региональной инновационной политики // Вестник Брянского государственного университета. 2015. №1. С. 298–301.
3. Караваева Ю. С., Никонец О. Е. Финансовый анализ перспектив развития кредитного банковского сектора в регионе // Вестник НГИЭИ, №1 (56). 2016. С.71–82.
4. Караваева Ю. С., Никонец О. Е., Бондарькова О. А., Лысак Е. В. Региональные аспекты развития банковского сектора в условиях финансово–экономического кризиса // Современная научная мысль. 2016. №3. С. 112–121.
5. Финансовый рынок России: современные характеристики, инструменты, регуляторы. / под общ. ред. А. Г. Рулинской. Москва, 2015. 122 с.

References:

1. Grigoreva A. G. Perspektivy razvitiya ipotchnogo kreditovaniya v rossiiskoi federatsii. Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya, 2012, no. 3, pp. 377–380.
2. Karavaeva Yu. S. Finansovyi mekhanizm regionalnoi innovatsionnoi politiki. Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta, 2015, no. 1, pp. 298–301
3. Karavaeva Yu. S., Nikonets O. E. Finansovyi analiz perspektiv razvitiya kreditnogo bankovskogo sektora v regione. Vestnik NГИEI, 2016, no. 1 (56), 2016, pp. 71–82.
4. Karavaeva Yu. S., Nikonets O. E., Bondarkova O. A., Lysak E. V. Regionalnye aspekty razvitiya bankovskogo sektora v usloviyakh finansovo–ekonomicheskogo krizisa. Sovremennaya nauchnaya mysl, 2016, no. 3, pp. 112–121.
5. Finansovyi rynek Rossii: sovremennyye kharakteristiki, instrumenty, regulatory / pod obshch. red. A. G. Rulinskoi, Moskow, 2015, 122 p.

*Работа поступила
в редакцию 22.09.2016 г.*

*Принята к публикации
26.09.2016 г.*