

*ЖУКОВА Ольга Владиславовна*¹

¹ Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма, Сиреневый бульвар, дом 4, 105122, г. Москва, Россия. сайт: www.sportedu.ru

<https://orcid.org/0000-0001-7016-1975>

¹ Жукова Ольга Владиславовна, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры, заведующий кафедрой «Менеджмента и экономики спортивной индустрии имени В.В.Кузина», Москва, Россия. Email: zhkova.olga@yandex.ru

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ: СИСТЕМНЫЙ ИНТЕГРАТОР ДЛЯ БАНКОВ-ОРИГИНАТОРОВ

Аннотация

Предмет/тема. В целях развития финансовой инфраструктуры доступного жилья автор предлагает банкам-оригинаторам, работающим с ипотечными продуктами, перейти на новую концепцию формирования добавленной стоимости с использованием системного интегратора, по типу американского Value-added reseller (VAR), выполняющего функцию головного банка в работе с ипотечными продуктами (активами).

Цели/задачи. Извлекать прибыль планируется из создаваемой банком добавленной стоимости за счёт интеграции с финансовыми посредниками – поставщиками закладных, эмитентом по выпуску однотраншевых ипотечных облигаций, и Московской биржей, и от снижения издержек. Для этого необходимо выделить ипотечные продукты обособленному подразделению, «Виртуальному ипотечному офису/ипотечному агенту (бюро, агентство) банка» (сокр. – «ВИО») на правах филиала, перевести ему на баланс все ипотечные активы на обслуживание, наделить ресурсами на выкуп закладных и поручительством Банка.

Методы. Речь идёт о методе/механизме секьюритизации, при котором ипотечные активы списываются с баланса банка, отделяются от остального имущества и передаются специально созданному финансовому посреднику (Special Purpose Vehicle — SPV), а затем рефинансируются.

Выводы. «ВИО» - это промежуточный SPV, банковский, который будет скупать ипотечные закладные с рынка, формировать пул за счёт приобретённых и банковских клиентских закладных, который переупаковывать его у эмитента в однотраншевые облигации обеспеченные ипотекой и поручительством государства. С облигациями «ВИО» выходит на Московскую биржу и привлекает ¹фондирование, которое пускает в оборот по новому кругу.

Ключевые слова: *ипотечные продукты, однотраншевые ипотечные облигации, электронные закладные, финансовые посредники, банки-оригинаторы, системный интегратор, Special Purpose Vehicle — SPV.*

Banking

Olga V. Zhukova, Candidate of economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Management and Economics of the sports industry named after V. V. Kuzin, Russian state University of physical culture, sports, youth and tourism, Moscow, Russia. 105122, Moscow, Lilac Boulevard, 4
Email: zhkova.olga@yandex.ru

DEVELOPMENT OF FINANCIAL INFRASTRUCTURE FOR AFFORDABLE HOUSING: SYSTEM INTEGRATOR FOR ORIGINATORS

Abstract

Subject/Topic In order to develop the financial infrastructure for affordable housing, the author suggests that originators - banks working with mortgage products, switch to a new concept of creating added value using a system integrator, like the American Value-added reseller (VAR), which performs the function of the head bank in working with mortgage products (assets).

Goals/Objectives It is planned to make a profit from the added value created by the bank through integration with financial intermediaries – mortgage suppliers, the issuer of single-tranche mortgage bonds and the Moscow exchange, and by reducing costs. To do this, it is necessary to allocate mortgage products to a separate division, the "Virtual mortgage office/mortgage agent (Bureau, Agency) of the Bank" (abbreviated as "VMO") as a branch, transfer all mortgage assets to its balance sheet for servicing, allocate resources for mortgage repurchase and bank guarantee.

Methodology This is a method/mechanism of securitization, in which mortgage assets are written off from the bank's balance sheet, separated from the rest of the property and transferred to a specially created financial intermediary (Special Purpose Vehicle — SPV), and then refinanced.

Conclusions and Relevance "VMO" is an intermediate SPV, a bank that will buy mortgages from the market, form a pool at the expense of purchased and bank client mortgages, which will repackage it by the issuer into single-tranche bonds secured by a mortgage and state guarantee. With bonds, VMO enters the Moscow stock exchange and attracts funding, which is put into circulation in a new circle.

Keyword: *mortgage products, single-tranche mortgage bonds, electronic mortgages, financial intermediaries, originators, system integrator, Special Purpose Vehicle-SPV.*

Введение. Заказчиками клиентского сервиса целевого рынка финансовых услуг «Маркетплейс «Robot-ипотека», разработанного автором и под её руководством исполненного командой программистов, маркетологов, юристов и специалистами АЦСУ, как базовой модели веб-сервиса, являются финансовые посредники (финансовые, брокерские, сервисные компании, агенты по выдаче и поставщики закладных в АО «ДОМ.РФ» и АО «Банк ДОМ.РФ») и банки-оригинаторы, предоставляющие ипотечные продукты населению [6]. Если в первом случае проблема клиента нашей ЦА - в ограниченной доступности первого жилья была подтверждена путём проведения customer development (опрос ЦА 25-35 лет в Москве в течении 4 месяцев - акселерация в Бизнес-инкубаторе HSE INC НИУ ВШЭ). Во втором – Банк России разработал

целевую программу для банков на ближайшее десятилетие, основной целью которой рассматривается цифровая возможность предоставлять все финансовые услуги в режиме реального времени (онлайн) без посещения клиентами банка.

Предмет научных исследований: Информационные системы, направленные на применение новых концепций формирования добавленной стоимости и существенное повышение эффективности в ключевых процессах на предприятиях финансового сектора (банках, финансовых организациях, ипотечных агентах и др.) в том числе с применением технологий интеллектуального анализа данных и искусственного интеллекта в контексте оптимизации процессов, издержек и извлечения дополнительной прибыли на капитал. Аналитические данные, с которыми работал автор, имеют отношение к операциям с ипотечными ценными бумагами и страховому делу, как в Российской Федерации, так и в Соединенных Штатах Америки [2].

Работающий веб-сервис в финансовой сфере, решает насущные проблемы клиентов и развития финансовой инфраструктуры доступного жилья – это наша новизна, наши предложения клиентам (финансовым посредникам, работающим онлайн с ипотечными клиентами; банкам-оригинаторам, работающим с ипотечными продуктами) [3].

Как «сломать скоринговый режим» и открыть дорогу клиенту к своей квартире, тем, которые в ней на самом деле нуждаются? Автор знает ответ, и он лежит на поверхности, маркетинговая модель уведомительного порядка, в основу которой положен договор опциона и договор перемены лиц в обязательстве, подписываемые клиентом как условия ипотечной сделки, это работает эффективнее скорингой запретительно-подозрительной, и это не субстандартная ипотека, так как основана на алгоритмах. Она открывает рынок, повышается спрос, но в тоже время, маркетинговая модель нивелирует на 100% ипотечный риск неплатежей 90+. Были созданы условия, чтобы целый класс частных инвесторов стал первичными кредиторами, получая 2% в месяц от вложенных инвестиций [4].

Это открывает не «калитку», а «ворота» к двухуровневой (так называемой американской) модели ипотеки, когда закладная превращается в облигацию и уже она позволяет под неё привлечь деньги биржевых инвесторов, которые станут оборотным капиталом фондирования для финансовой инфраструктуры доступного жилья. Государство всё сделало для того, чтобы этот финансовый инструмент работал: создал эмитент «Ипотечный агент - ДОМ.РФ» и поручителя «АО «ДОМ.РФ», юридически закрепил преимущество однотраншевых облигаций, которые стали скупать корпорации, ГУК «ВЭБ» (пенсионный фонд), а также купонный доход 12% интересуется и частных квалифицированных инвесторов, так как он выше, чем ОФЗ, то также обеспечен поручительством государства.

Команда исследователей под руководством автора не ставила задачу получить технологическое преимущество на внешнем, или на внутреннем

рынке, а участвует вместе с нашими конкурентами в «конкурсе» бизнес-моделей, представляющие новые концепции формирования добавленной стоимости и эффективности финансовых организаций. В этом «соревновании» авторские бизнес-модель и веб-сервис имеют конкурентное преимущество потому, что автор имеет трехлетний опыт работы оффлайн с ипотечными клиентами по договору с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), преобразованному в настоящее время в АО «ДОМ.РФ» - финансовый институт развития в жилищной сфере, созданный государством и представляющий поручительство по ИЦБ [5].

Основная часть. В центре исследований – банк-оригинатор, с его проблемами, на которые автор реагирует, и предлагает в качестве панацеи – секьюритизацию. Но этот вопрос рассматривается в контексте развития финансовой инфраструктуры (и финансовых инструментов) доступного жилья потому, что наша экономика находится в рыночных условиях, и чтобы сделать покупку жилья доступным для широкой категории клиентов, нужно сделать ипотечные сделки выгодным вложением средств банков и инвесторов, которые используя различные финансовые механизмы и инструменты могут получать не просто добавленную стоимость, но и работая с биржевыми инвесторами утраивать свои доходы, за счёт цифровых сервисов - снижать издержки, в результате можно выставлять облигации на Московской бирже с большим купонным доходом.

Банки могут и сами выпускать ипотечные облигации на пулы закладных, но они будут соответствовать рейтингу банка (не всегда высокому для многих банков, особенно региональных банков) и обеспечены поручительством банка. Поэтому и был зарегистрирован эмитент «Ипотечный агент-ДОМ.РФ» уравнивающий рейтинги банков, реформируя пулы закладных разных банков он присваивает им квазигосударственный рейтинг и поручительство АО «ДОМ.РФ». Это значит, что если заёмщик перестал оплачивать ежемесячные платежи 90+ (а купонный доход выплачивается инвесторам, как правило, каждые полгода), то АО «ДОМ.РФ» выкупает облигацию у инвестора в связи с дефолтом заёмщика и в случае, если номинал залога квартирой существенно отличается от рыночной цены квартиры, то сам реализует её. В случае раннего дефолта, реализуется обязательство банка-оригинатора обратного выкупа облигации, и уже банк реализует квартиру заёмщика. Риск дефолта заёмщика 90+ стоит на первом месте у банка, но у биржевого инвестора на первом месте риск досрочного погашения, так как по данным портала ДОМ.РФ до 40% заёмщики погашают обязательства досрочно. Это не потому, что все они получают наследство или вдруг высокооплачиваемую работу (это весомые аргументы), но больше гасят задолженность за счет рефинансирования кредитов в других банках. Это выгодно, так как при перерасчете графика погашения аннуитетными платежами на остаток долга ежемесячно заёмщик будет платить меньше. Для того, чтобы было меньше рефинансирования (в первую половину

срока), банкам нужно перейти на дифференцированную шкалу или комбинированную шкалу (первые пол срока аннуитетные платежи, а вторые полсрока – дифференцированная шкала, то есть произойдет перерасчёт ежемесячных платежей на остаток – это как бы банк сам рефинансировал кредиты своих заёмщиков). Плохо и то, что рефинансируемые зкладные нельзя переупаковать в облигации. Первопричина, которую мы мониторим, это дефолт заёмщика 90+. Банк (в том числе и Банк России) ужесточает требования к заёмщику, увеличивает первоначальный взнос в зависимости от его рейтинга, в среднем до 30%. Таким образом, банк снижает сумму займа и отношение доход/кредит < 60%. Платёжеспособность клиента повышается за счёт высокого первоначального взноса.

Аналитика ДОМ.РФ такова, что от первоначального взноса дефолты не зависят. Автор предложил не отягощать бюджет заёмщика, который и так в низком рейтинге, а теперь он вынужден брать потребительский кредит на срок до 7 лет на сумму первоначального взноса, и его коэффициент предельной долгой нагрузки увеличивается ПДН увеличивается, по последним требованиям Банка России ПДН<50%, если больше, то добавлять процентные пункты, если ПДН от 60% до 70% на 10 п.п., от 70% до 80% на 20 п.п., от 80% до 90% на 50 п.п., то клиентам с низким рейтингом доступное жильё получить не реально, а это молодые специалисты, человеческий капитал государства, это молодые семьи, а это демография, воспроизводство населения государства. То есть государству, правительству России недостаточно субсидировать банкам ставку 6,5%, как финансовый инструмент доступности жилья, но и нужно на первом этапе субсидировать банкам первоначальный взнос до LTV 90% (первоначальный взнос 10%), и сделать на втором этапе LTV 95%, как в США [11]. Эти меры государства желательны, но проблемы у банков и у потенциальных заёмщиков ипотеки сегодня сохраняются. Банку нельзя приказать, его убытки или недополученную прибыль можно только субсидировать. А проблема клиентов с низкими доходами решить ещё сложнее, для этого должен в разы увеличиться потребительский спрос, откроются больше предприятий, увеличатся рабочие места, и заработная плата.

Малый бизнес (ИП и самозанятые) может достичь свои предельные доходы 800 млн.руб. в год, и ключ к решению проблемы – оборотные средства, доступные кредиты от банков. Правительство России и Центральный Банк с этой целью принял решение нарастить денежную массу банков, напечатать больше денег и печатный станок уже запущен. Наша методика форсирует решение проблемы банка и клиента [15].

Возвращаясь к исследованию проблем банка, которые могли быть решены, автор ставит на первое место вынужденный переход банков (особенно пятнадцати крупных банков) к OPEN API, есть такое требование и у Банка России [16]. Это значит банк должен передать больше своих функций к внешним сервисам оптимизации затрат, так он решит проблему

с перегрузкой IT ядра (Core) внутренними сервисами оптимизации [17]. Банку мы будем рекомендовать предложенную методику.

Банк России внедряет в банковскую структуру методику страхования жизни/здоровья и объект недвижимости банком, а не клиентов/заёмщиком, правда за счёт заёмщика, набавляя к его процентам по кредиту от 0,7 до 1,0 процентных пункта. Эта мера доступного жилья, после того, как вступит в силу инструкция Банка России, снизит одновременную нагрузку на заёмщика по страхованию. В то же время, это увеличит страховые премии страховым компаниям, так как банки должны заплатить за клиента за весь срок кредитования (за 15-30 лет) [10].

Снизить цену квадратного метра можно либо увеличить на порядок объёмы строительства по стране², но это бизнес, и пока будет спрос, предложения будут дорожать. Автор уверен, что только государственный заказ может зарезервировать квартиры по фиксированной цене, и тогда рынок будет реагировать на понижение. А субсидировать строительному бизнесу цену квадратного метра, это очень большие затраты бюджета. Была программа АИЖК и ДОМ.РФ по предоставлению регионам участки земли, переведённые из государственного фонда. Эта программа предполагала, что региональные власти субъекта Федерации, муниципальные власти, как исполнители этой программы передавая землю по строительству на торгах, в договоре фиксировали цену квадратного метра на 20% ниже рынка. Землю можно получить в долгосрочную аренду, что снизит себестоимость квадратного метра до 50%. Но, к сожалению, программа не дала результатов, в отдельных регионах привела к коррупции при проведении торгов, а в большей части власти не следили за реализацией квартир и они были обременены договорами по рыночной стоимости. У региональных властей не было мотивации получить от строительных застройщиков как ранее 10-15% квартир по фиксированной цене для очередников, и для бюджетников. Государство предоставляло субсидии для выкупа квартир для очередников из числа социальных групп, которым требуется помощь государства. Отдельным социальным группам субсидировались проценты по ипотечным кредитам [8]. Существует корпоративная ипотека, когда предприятия субсидируют процентную ставку по ипотеке. Субсидируют процентную ставку и субъекты Федерации для ключевых специалистов, врачей, преподавателей, спортсменов высоких достижений.

Согласно методики автора, необходимо создать инфраструктуру доступного жилья, и в частности максимально задействовать все возможные финансовые инструменты, что положительным образом отразится на рынок.

² Федеральный закон №478-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектах недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 25 декабря 2018 года;

7. Клиент обязан каждый месяц к указанной дате в графике платежей пополнить свой счет на эту сумму, если денег на счете не будет, тогда банк-оператор перечислит сумму из авансового обеспечительного платежа, который желательно пополнить до наступления следующего платежа.

8. Если клиент пополнит счёт большей (любой суммой) превышающей ежемесячный платёж, то банк перечислит её, переплата будет считаться досрочным погашением, но ежемесячный платёж при этом не пересчитывается.

9. При просрочке 90+ вступает в силу договор опциона (подписанный предварительно со стороны клиента и компанией) и договор перемены лиц в обязательстве, подписанный со стороны клиента, на условиях продажи прав требования по ипотечному кредитному договору на условиях 15% дисконта от первоначальной стоимости квартиры. Новый заёмщик обязан погасить упроченные прежним заёмщиком исполненные ежемесячные платежи переводя сумму на счет прежнего заёмщика (с них компания ещё удержит свои издержки), и вступить в права, уведомив письмом последнего залогодержателя и банк о смене заёмщика с приложением «Договора перемены лиц в обязательстве» подписанного двумя сторонами.

10. В своём исследовании автор исходил из результатов опроса. Мнения людей разделились: одна категория наших клиентов вообще не допускается к ипотечным кредитным программам по тем или иным ограничениям, а вторая – сама не обращается в банк, так как не уверена, что через 15-30 лет будет работа и зарплата, чтобы регулярно вносить ежемесячные платежи. В противном случае квартиру банк заберёт, а заёмщик потеряет деньги и ещё останется должен. Всем нужны гарантии и страховая защита и это достигается инновационными методами, которые описаны подробно в опубликованных научных статьях О.В. Жуковой, приведённых списке литературы.

11. «ВИО», как показано на рисунке 1, переупаковывает в эмитенте ипотечные закладные на однотраншевые облигации с ипотечным покрытием и поручительством АО «ДОМ.РФ» и выставляет их на Московскую биржу для привлечения заёмных средств от биржевых инвесторов, используя эти средства как оборотный актив для выкупа электронных закладных у финансовых посредников.

12. Веб-сервис Маркетплейс «Robot-ипотека» учитывает все рекомендации в автоматическом режиме, нужно только зарегистрироваться, пройти верификацию и получить условия рейтинга и по заявке предложит до 10 квартир, соответствующего их рейтингу плюс/минус 2 млн.руб.; если все условия выполнены, сервис обеспечит оплату ипотечного кредитного договора, отправит документы на регистрацию в Росреестр, и переводит документы на рефинансирование с комиссионным вознаграждением инвестора (-ов), а они переводят на компанию 3% за цифровую трансформацию [7].

Ниже приведена таблица 1 с требованиями эмитента к принимаемым закладным для секьюритизации.

Таблица 1 – Требование эмитента для секьюритизации пула ипотечных закладных / Источник: <https://ицб.дом.рф/>

Условие кредитного договора	Требование эмитента	Кредитная история и исполнительное производство
Лимит кредитования	20 млн.руб. – Москва/Московская обл., Санкт-Петербург 10 млн.руб. – регионы РФ	Отсутствуют негативные события в течении последних 5 лет по данным бюро (НБКИ, ОКБ, ЭКВИФАКС). Отсутствуют просрочки 90+ в течении последних 3 лет Отсутствуют непогашенные исп. листы >50 тыс.руб. Отсутствуют исп. листы по данным ФССП на предмет «выселение», «вред здоровью», «кредитные платежи», «наложение ареста», «уголовный штраф», «ущерб от преступления».
Требования к квартире	-Износ дома <70%; -Квартира не на цокольном или подвальном этаже; -Количество этажей 2 и более кроме таунхаусов и домов блокированной застройки.	
Срок кредитования	от 3 до 30 лет	
Ежемесячные платежи	аннуитетные/ дифференцированные	
Объект кредитования	квартира/право требования по ДДУ	
Ставка кредитования	фиксированная/ переменная	
LTV (кредит/залог)	На дату выдачи кредита 90% На дату фиксации пула 80%	
Платёжеспособность (платёж/доход)	Не менее 60%	
Обслуживание долга	Отсутствует текущая просроченная задолженность Ипотечный кредит не является реструктурированным (рефинансированным). Заёмщиком осуществлено не менее 3 ежемесячных платежа Отсутствует просрочка 90+ в течении последних 5 лет	

Приведенные автором меры позволят функционировать двухуровневой ипотеке по американской принципиальной модели возможностей и с российской новизной в рамках законодательства [10].

Заключение. Автор предлагает посмотреть на платформе «Ю-Туб» видеоролик <https://yadi.sk/i/JcsGOTxYxtb31A>, который ещё раз повторит принципиальные подходы авторской методики и сделает выводы. Банкам перейти на новую концепцию формирования добавленной стоимости с использованием «ВИО» - это оригинальная цифровая экосистема интеграции, направленная на формирования добавленной стоимости и существенное повышение эффективности оказания ипотечных услуг. Как и базовый веб-сервис «Маркетплейс «Robot-ipoteka, «ВИО» запрограммирован на работу онлайн, выполненна на микросервисной архитектуре (Agile), когда весь цифровой проект состоит из набора независимых слабосвязанных модулей, которые взаимодействуют друг с другом через открытый API-интерфейс (платформу). Программы-роботы с

такой задачей справятся, тем более что с эмитентом и с Московской биржей электронный документооборот приветствуется, нужно только зарегистрироваться и интегрироваться.

Это инструмент привлечения долгосрочного фондирования, улучшение показателей банковских нормативов: снижение риск-веса по ипотечным кредитам до 20%. Это возможность сократить издержки по выпуску долговых обязательств и налоговые преференции (налог на прибыль по ИЦБ снижен до 15%), снижение операционных расходов. Процентный риск нивелируется между поручителями: Банком и АО «ДОМ.РФ». Можно ограничить объем раскрываемой информации по группе (показывать только поручительство по облигациям). По данным эмитента, при одинаковом потреблении капитала портфель облигаций приносит чистую прибыль, которая более чем в 3 раза превышает аналогичный показатель для пула закладных. Экономическая прибыль банка от портфеля ИЦБ ДОМ.РФ с учетом нормы возврата на капитал превышает соответствующий показатель для пула закладных более чем в 5 раз.

Выстроить экосистему онлайн с центром ВИО под заказчика мы сможем в течение трёх месяцев, с учётом выполнения всех начальных условий, а в последующем регистрации и интеграции в экосистему эмитента и Московскую биржу.

В статье ВАК «Развитие в России финансовой инфраструктуры доступного жилья» [9] подробно представлена функциональная схема работы банка-оригинатора при выделении ипотеки в обособленное подразделение (Виртуальный ипотечный офис/Ипотечное бюро или агентство).

Следуя нашей методике, мы делаем допущение, что банки-оригинаторы организовали филиал, работающий только с продуктами ипотеки. Активы «ВИО» сформированы из клиентских закладных банка, которые подлежат секьюритизации. От биржевых инвесторов «ВИО» получит фондирование и будет выкупать с рынка от финансовых посредников пулы ипотечных закладных, которые, как и поступающие банковские, складываются в большие пулы, подлежащие секьюритизации.

Список источников:

1. Кадырова (2008) - *Кадырова Н.А. SPV как инструмент секьюритизации активов // Закон. - М., 2008, № 12. С. 59-67.*
2. Радаев (2008) – *Радаев В.В. Современные экономико-социологические концепции рынка // Анализ рынков в современной экономической социологии / М., 2008. С. 21-60.*
3. Жукова (2017) – *Жукова О.В. Формирование механизмов доступности ипотечных жилищных услуг для социально-значимых категорий граждан: молодые спортсмены, ученые, люди творческих профессий, LAB LAMBERT, Германия, 2017. С. 281.*
4. Жукова (2016) – *Жукова О.В. Формирование механизмов доступности социальных ипотечных услуг в жилищной сфере. Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. Электронный ресурс – режим доступа: URL:*

https://drive.google.com/file/d/1dkF44mJl_83oX-Ml0Zio6a13O4Y11Gzu/view?usp=sharing

5. Жукова (2019) – Жукова О.В. Развитие финансовой инфраструктуры и инструментария обеспечения доступности жилья. Электронный ресурс – режим доступа: URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43827042>

6. Жукова (2019) – Жукова О.В. Конкурентные преимущества веб-сервиса «Маркетплейс "Robot-ipoteca"». Электронный ресурс – режим доступа: URL: https://drive.google.com/file/d/1YDUjjv8Scj7THRO0DSr8JNHV_sGvhrYZ/view?usp=sharing

7. Жукова (2019) – Жукова О.В. Организационно-финансовую модель «маркетплейс» и конкурентные преимущества онлайн кредитования для российского ипотечного рынка жилья // Экономика и предпринимательство. 2019. № 11 (112). С. 1051-1054.

8. Жукова (2019) – Жукова О.В. Институциональная модель развития темы доступного жилья, как социально-экономической категории // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2019. № 4. С. 63-67.

9. Жукова (2020) – Жукова О.В. Развитие в России финансовой инфраструктуры доступного жилья. Электронный ресурс – режим доступа: URL: https://drive.google.com/file/d/1Z1igTHX7yfHcgIVQhpODX48E_U_heIzn/view?usp=sharing

10. Жукова (2020) – Жукова О.В. Развитие комбинированного страхования ипотечных рисков . Электронный ресурс – режим доступа: URL: <https://drive.google.com/file/d/1TYoqVtztAHCXLPJUL17rvlziGINBIEuz/view?usp=sharing>

11. Жукова (2020) – Жукова О.В. Модель ипотечного кредитования в США // Страхование дело. 2020. № 8(329). С. 8-13.

12. Sekerin, Dudin, Gorokhova, Shibanikhin, Balkizov (2018) - *Sekerin V.D., Dudin M.N., Gorokhova A.E., Shibanikhin E.A., Balkizov M.Kh. Green Building: technologies, prospects, investment attractiveness* // International Journal of Civil Engineering and Technology. Year 2018. Т. 9. № 1. С. 657-666.

13. Gryzunova, Ekimova, Zakharova, Ordov, Kolmakov, Danko, Sekerin (2018) – *Gryzunova N.V., Ekimova K.V., Zakharova D.S., Ordov K.V., Kolmakov V.V., Danko T.P., Sekerin V.D. Monetary police and economy: transmission channels and business competitiveness* // Espacios. Year 2018. Т. 39. № 19

14. Bruskin, Brezhneva, Dyakonova, Kitova, Savinova, Danko, Sekerin (2017) – *Bruskin S.N., Brezhneva A.N., Dyakonova L.P., Kitova O.V., Savinova V.M., Danko T.P., Sekerin V.D. Business performance management models based on the digital corporation's paradigm* // European Research Studies Journal. Year 2017. Т. 20. №4A. Pages 264-274.

15. Dudin, Sekerin, Bank, Gorohova, Lesnykh. (2017) - *Dudin M.N., Sekerin V.D., Bank S.V., Gorohova A.E., Lesnykh Y.G. Vertically integrated holdings in the system of developing the national complex of iron and steel industry of Russia* // Metalurgija. Year: 2017. № 56. Pages 429-431.

16. Allen H., Christodoulou G., Millard S. Financial infrastructure and corporate governance // Bank of England. 2006. P. 26

References:

Kadyrova (2008) - Kadyrova N. And. SPV as a tool of asset securitization Law. - M., 2008, № 12. S. 59-67.

Radaev (2008) – V. V. Radaev Contemporary economic sociological concept of the market Analysis of markets in contemporary economic sociology / M., 2008. P. 21-60.

Zhukov (2017) – Zhukova, O. V., Formation of mechanisms of availability of mortgage services for socially significant categories of people: young athletes, scientists, people of creative professions, LAB LAMBERT, Germany, 2017. P. 281.

Zhukova (2016) – Zhukova O.V. Formirovanie mexanizmov dostupnosti social'ny`x ipotechny`x uslug v zhilishhnoj sfere. Moskovskij gosudarstvenny`j universitet imeni M.V. Lomonosova. E`lektronny`j resurs – rezhim dostupa: URL: https://drive.google.com/file/d/1dkF44mJl_83oX-Ml0Zio6a1304Y11Gzu/view?usp=sharing

Zhukova (2019) – Zhukova O. V. Development of financial infrastructure and tools for ensuring housing accessibility [Razvitie finansovoj infrastruktury i instrumentariya obespecheniya dostupnosti zhil'ya]. Electronic resource-access mode: URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43827042>

Zhukova (2019) – Zhukova O. V. Competitive advantages of the web service "Marketplace "Robot-ipoteka" [Konkurentnye preimushhestva veb-servisa «Marketplejs "Robot-ipoteka»]. Electronic resource-access mode: URL: https://drive.google.com/file/d/1YDUjv8Scj7THRO0DSr8JNHV_sGvhrYZ/view?usp=sharing

Zhukova (2019) – Zhukova O. V. Organizational and financial model "marketplace" and competitive advantages of online lending for the Russian mortgage housing market // Economics and entrepreneurship [Organizatsionno-finansovuyu model' «marketplejs» i konkurentnye preimushhestva onlajn kreditovaniya dlya rossijskogo ipotechnogo rynka zhil'ya // EHkonomika i predprinimatel'stvo]. 2019. No. 11 (112). Pp. 1051-1054.

Zhukova (2019) – Zhukova O. V. Institutional model for the development of affordable housing as a socio-economic category // RISK: resources, information, supply, competition [Institutsional'naya model' razvitiya temy dostupnogo zhil'ya, kak sotsial'no-ehkonomicheskoy kategorii // RISK: resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurentsia]. 2019. No. 4. Pp. 63-67.

Zhukova (2020) – Zhukova O. V. Development of affordable housing financial infrastructure in Russia [Razvitie v Rossii finansovoj infrastruktury dostupnogo zhil'ya]. Electronic resource-access mode: URL: https://drive.google.com/file/d/1Z1igTHX7yfHcgIVQhpODX48E_U_heIzn/view?usp=sharing

Zhukova (2020) – Zhukova O.V. Razvitie kombinirovannogo straxovaniya ipotechny`x riskov . E`lektronny`j resurs – rezhim dostupa: URL: <https://drive.google.com/file/d/1TYoqVtztAHCXLPJUL17rvlziGINBIEuz/view?usp=sharing>

Zhukova (2020) – Zhukova O. V. Model of mortgage lending in the USA //Insurance business [Model' ipotechnogo kreditovaniya v SSHA // Strakhovoe delo]. 2020. No. 8 (329). Pp. 8-13.

Zhukova (2020) – Zhukova O. V. Social mortgage Bank - a mechanism for implementing innovative proposals and a commercial enterprise that implements social economic programs in practice [Sotsial'nyj ipotechnyj bank - mekhanizm realizatsii innovatsionnykh predlozhenij i kommercheskoe predpriyatie, realizuyushhee sotsial'nye ehkonomicheskie programmy na praktike]. Electronic

resource-access mode: URL: <https://drive.google.com/file/d/1-hAx8d8Vg0WRGyPeA1hkPgyUtaYLgAE8/view?usp=sharing>

Sekerin, Dudin, Gorokhova, Shibanikhin, Balkizov (2018) - *Sekerin V.D., Dudin M.N., Gorokhova A.E., Shibanikhin E.A., Balkizov M.Kh. Green Building: technologies, prospects, investment attractiveness* // International Journal of Civil Engineering and Technology. Year 2018. T. 9. № 1. C. 657-666.

Gryzunova, Ekimova, Zakharova, Ordov, Kolmakov, Danko, Sekerin (2018) – *Gryzunova N.V., Ekimova K.V., Zakharova D.S., Ordov K.V., Kolmakov V.V., Danko T.P., Sekerin V.D. Monetary police and economy: transmission channels and business competitiveness* // Espacios. Year 2018. T. 39. № 19

Bruskin, Brezhneva, Dyakonova, Kitova, Savinova, Danko, Sekerin (2017) – *Bruskin S.N., Brezhneva A.N., Dyakonova L.P., Kitova O.V., Savinova V.M., Danko T.P., Sekerin V.D. Business performance management models based on the digital corporation's paradigm* // European Research Studies Journal. Year 2017. T. 20. №4A. Pages 264-274.

Dudin, Sekerin, Bank, Gorohova, Lesnykh. (2017) - *Dudin M.N., Sekerin V.D., Bank S.V., Gorohova A.E., Lesnykh Y.G. Vertically integrated holdings in the system of developing the national complex of iron and steel industry of Russia* // Metalurgija. Year: 2017. № 56. Pages 429-431.

Allen H., Christodoulou G., Millard S. Financial infrastructure and corporate governance // Bank of England. 2006. P. 26