

УДК 336.648; 69.003

Загидуллина Г.М. – доктор экономических наук, профессор

E-mail: gulsina@kgasu.ru

Романова А.И. – доктор экономических наук, профессор

E-mail: aisofi@kgasu.ru

Ахмеров М.Р. – кандидат экономических наук, доцент

E-mail: murat_achmerow@rambler.ru

Мурафа А.А. – аспирант

E-mail: anna.murafa@gmail.com

Казанский государственный архитектурно-строительный университет

Адрес организации: 420043, Россия, г. Казань, ул. Зелёная, д. 1

Перспективы развития рынка услуг ипотечного кредитования Республики Татарстан

Аннотация

Целью данной статьи является обосновать необходимость изучения механизмов и финансовых инструментов, используемых сегодня при финансировании сделок с недвижимостью.

Приведены исследования рынка ипотечных услуг РТ. Исследованы зависимости ключевых параметров финансирования сделок от условий предоставления кредита и возможностей заемщиков.

Разработан новый финансовый инструмент для использования его в ипотечных сделках. Доказана финансовая целесообразность его внедрения для каждой из сторон при трехсторонних сделках: для заемщика (покупателя объекта), для застройщика (продавца), для банков (кредитующих организаций).

Выявлены преимущества и недостатки механизма, а также основные триггеры рисков.

Предложен вариант использования механизма обратного выкупа, выполнен сравнительный анализ, сделаны необходимые выводы.

Предложен ряд практических мероприятий по внедрению механизма.

Ключевые слова: ипотека, залог недвижимости, рынок услуг ипотечного кредитования, заемщик, рынок первичного жилья, застройщик, девелопер, финансовые инструменты, buy-back, обратный выкуп.

Сегодня, в условиях рыночной экономики, ипотечное кредитование является единственным эффективным способом решения проблемы обеспечения населения жильем. Спрос на ипотечные жилищные кредиты будет существовать до тех пор, пока будет сохраняться спрос на жилье, а в современных российских условиях высокий уровень спроса на жилую недвижимость обусловлен, как минимум, двумя причинами: в первую очередь, это относительно низкий (по сравнению со странами Западной Европы и США) показатель обеспеченности населения благоустроенным жильем, и, кроме того, потребность в жилье является категорией, постоянно меняющей свои количественные и качественные параметры в сторону увеличения. Ввиду этого, ипотечные программы активно применяются как населением РТ, так и РФ в целом. Разнообразие схем ипотечного кредитования позволяет воспользоваться программами широкому кругу населения. Однако, по сей день, среди потребителей рынка услуг ипотечного кредитования можно отметить достаточно высокий процент заемщиков, кому существующие программы являются труднодоступными или недоступными вовсе. В силу этого, необходима разработка и внедрение новых инструментов и механизмов финансирования сделок купли-продажи объектов жилой недвижимости под залог приобретаемого объекта, что позволило бы расширить круг потенциальных потребителей, сделало бы ипотеку еще более доступной, что несомненно положительно отразится как на росте рынка кредитования, так и на росте рынка недвижимости. Кроме того, ипотечное кредитование – это прибыльное направление и для финансовых учреждений.

Особенный интерес для компаний в различных ситуациях могут представлять сделки buy-back. Кредитная сделка с использованием механизма buy-back – это ссуда с обратным выкупом. В нашем законодательстве недостаточно урегулированы вопросы по использованию данного термина в его классическом понимании. Этот термин заимствован на фондовом рынке, им именуется выкуп эмитентом собственных акций. Также термин широко используется для определения множества видов торговых сделок, суть которых такова, что одна сторона обеспечивает другую сторону оборудованием и технологиями, и в дальнейшем будет обязано покупать ту продукцию, которую производит это оборудование.

Сегодня в России программа buy-back начинает применяться в автокредитовании. Ее преимущества очевидны – заемщик приобретает автомобиль, не оплачивая полную стоимость машины (как и в обычном кредитовании), но по buy-back он может отложить вплоть до 55 % от общей суммы кредита до конца срока заключаемого договора, и на момент окончания договора у заемщика может быть два выхода: первый вариант: заплатить оставшуюся сумму и автомобиль останется у него, либо второй вариант: продать машину в дилерский центр (цена продажи заранее фиксируется в договоре) и купить другую. Если же заемщик решил продать (сдать) автомобиль дилеру, по правилам программы buy-back, дилер обязан реализовать автомобиль и погасить остаток долга заемщика перед банком. Buy-back в автокредитовании сегодня начали практиковать ряд банков. Практика показывает, что использование подобной программы позволяет заемщику платить каждый месяц меньше (размер ежемесячных выплат при прочих равных условиях меньше по сравнению со стандартными автокредитами). Также плюсом является то, что на момент окончания договора имеется еще одна альтернатива – можно рефинансировать платеж, т.е. увеличить срок кредита, обычно до 7 лет.

Если этот механизм успешно показывает себя в автокредитовании, то каковы перспективы работы этого механизма в ипотечном кредитовании? Возможно ли создать buy-back в недвижимости? В первую очередь, следует отметить принципиальное отличие объектов недвижимости от машин, транспорта и прочего оборудования – темпы амортизации у объектов недвижимости в силу ряда свойств значительно ниже, в добавок, цены на объекты недвижимости с течением времени не падают, как у большинства амортизируемых активов, а увеличиваются, как минимум, на темп инфляции. Поэтому сразу возникает вопрос о регулировании таких параметров сделки, как размер «замораживаемой» части, ставка процента, размер первоначального взноса, ведь при определенных комбинациях условий выдачи кредита программа может утратить свой интерес для различных сторон сделки, в том числе и для банков. Проведенный анализ рынка услуг ипотечного кредитования показывает, что на сегодняшний день ни один банк страны не реализовывал эту программу, то есть все объекты недвижимости продаются по стандартным классическим схемам ипотечного кредитования с вариациями по ставкам, срокам, льготам, размеру первоначального взноса, пр. под конечного заемщика. На основании приведенного ниже анализа рынка по ипотечным ставкам и выявлению факторов, влияющие на размер ставки, можно сделать вывод о том, что сегодня, чтобы получить ипотечный кредит, необходимо, помимо первоначального взноса, размером не менее 10 %, иметь соответствующий уровень дохода, позволяющий выплачивать кредит, и чем меньше размер первоначального взноса, тем, соответственно, больше размер выплат в силу увеличения как основного долга, так и ставки процента.

Суть же кредита с обратным выкупом в том, что сумма основного долга и проценты условно делятся на три части: первая вносится как первоначальный взнос, вторую банк делит на аннуитетные платежи, а третью замораживают до конца срока договора, когда принимается решение о судьбе объекта недвижимости. Отличительной особенностью программы является то, что заемщик сам может определить размер «замораживаемой» суммы, в зависимости от своих возможностей. Кроме того, этот платеж не включается в кредит, в следствие чего и сокращается размер выплат.

Ввиду такого свойства недвижимости, как неизменная тенденция к росту, очевидно, что на конец срока договора стоимость недвижимости возрастет, поэтому здесь необходимо разработать такие эффективные комбинации диапазонов ставок и сроков заключаемых договоров, от чего будет зависеть размер «замораживаемой» части. Логично, что последняя часть не должна составлять 80-90 % от стоимости жилья при

первоначальном взносе в 10-20 %. Иначе программа примет форму лизинга, а так как амортизация объектов недвижимости и рост стоимости на них не сравнимы с амортизацией и изменением стоимости оборудования с течением времени, то это может привести к росту числа спекулятивных сделок и необоснованному обогащению заемщиков. Ввиду этого, целесообразно размер «замораживаемой» части задавать не более 50 %.

Итак, чтобы выкупить объект, заемщику необходимо погасить последний платеж в полном объеме. Допустим, собственник решает не выкупать объект (поменять жилье). Средства, которые собственник получит с продажи объекта, направятся на погашение последнего платежа. Как уже отмечалось выше, ввиду такого свойства недвижимости, как неизменная тенденция к повышению стоимости, очевидно, что данные сделки будут всегда выгодны покупателю. То есть, погасив последний платеж, заемщик сможет направить оставшиеся от продажи квартиры средства на приобретение нового жилья, например, большей площади, с лучшими характеристиками, и т.п., что особенно актуально для молодых семей, у которых в ближайшие 3-5 лет появляются дети, или просто имеются возможности для улучшения жилищных условий.

Насколько же в цифрах будет выгодна эта программа для конечного потребителя? Рассмотрим пример. Планируется приобрести однокомнатную квартиру, стоимостью 2 000 000 рублей с первоначальным взносом в 300 000 руб. Ставка 11,5 %. Срок 10 лет.

Если воспользоваться обычной программой ипотечного кредитования, то для заемщика-покупателя квартиры будут представлены следующие расчеты:

- начало выплат: октябрь 2013;
- окончание выплат: сентябрь 2023;
- размер ежемесячного платежа: 23 901,23 руб.;
- общая сумма выплат: 2 868 147,06 руб.;
- переплата за кредит: 1 168 147,06 руб. или 68,71 % от суммы кредита.

Расчеты выполнены с использованием <http://calcsoft.ru/ipotechniy-kalkulator>.

Если воспользоваться программой buy-back, то в первую очередь, здесь следует определиться с размером «замораживаемой» части. Допустим, возможно отложить до 50 % от стоимости приобретаемой квартиры, то есть максимально 1 млн. руб. Эта сумма фиксируется в договоре. Ставка и размер первоначального взноса прежние, 11,5 % годовых и 300 000 руб., соответственно. Что касается срока, как было отмечено ранее, кредитные договоры с использованием механизма обратного выкупа обычно заключаются на 3 года (в автокредитовании, в сделках с недвижимостью, предположительно, срок может быть чуть больше – до 4-5 лет). Относительно непродолжительные сроки в этих программах по сравнению с рядовыми программами ипотечного кредитования обусловлены назначением программы – совершения сделки по обратному выкупу, который имеет смысл осуществлять в определенных временных пределах, когда объект максимально возрастает в цене, и при этом является привлекательным и ликвидным.

Итак, проведем расчет, если договор заключается на срок 3 года с пролонгацией до 10 лет. Тогда получим следующие результаты:

- первоначальный взнос 300 000 руб.;
- кредит 700 000 руб. на 36 месяцев под 11,5 % годовых, аннуитетный платеж;
- начало выплат: октябрь 2013;
- окончание выплат: сентябрь 2016;
- размер ежемесячного платежа: 23 083,20 руб.;
- общая сумма выплат: 830 995,36 руб.;
- переплата за кредит: 130 995,36 руб. или 18,71 % от суммы кредита;
- последний платеж 1 000 000 рублей.

Разумеется, через 3 года эта квартира будет стоить больше, чем 2 млн рублей, и, погасив последний платеж в 1 млн. рублей, заемщик сможет внести оставшуюся с продажи сумму в качестве первоначального взноса уже, предположим, за двухкомнатную квартиру. Если же заемщик примет решение о рефинансировании кредита, то с 4-го по 10-ый год его платежи составят: 1 000 000 руб. («замороженная часть») на 84 месяца под 11,5 % годовых аннуитетными платежами, то есть: по 17 386,46 руб. Итого общая сумма выплат за 10 лет составит: 2 291 458, 1 руб. Переплата за весь кредит: 291 458, 1 руб.

Если сравнить полученные результаты с итогами расчетов по обычной программе, видно, что с использованием программы buy-back выплаты на протяжении всего срока меньше: первые три года по 23 083,20 руб., затем 7 лет по 17 386,46 руб. против 23 901,23 руб. на протяжении всех 10 лет. Соответственно, переплата за кредит в случае использования механизма buy-back будет на 576 688,9 рублей меньше.

Возникает вопрос, если данная программа очевидно выгодна покупателям (заемщикам), насколько она выгодна банкам или другим кредитующим организациям, и, следовательно, насколько велики шансы претворения данной программы в реальную жизнь? Для финансовых учреждений, в первую очередь, можно выделить следующие преимущества:

1. рост объемов выданных ипотечных кредитов;
2. увеличение числа клиентов;
3. преимущественное право выкупа объекта по фиксированной в договоре цене, (которая в большинстве случаев окажется ниже рыночной).

Исходя из вышеизложенного, становится ясным, что конечная доходность вложений будет зависеть от того, насколько же вырастет в цене квартира или иной объект, купленный по программе с обратным выкупом, за действие заключенного договора. Известно, что наибольший рост в цене объект получает на этапе сдачи, после ввода объекта в эксплуатацию. В виду этого, подобные программы будут иметь большую выгоду как для покупателя, так и для банка, если объектом купли-продажи служит **первичное** жилье, продаваемое застройщиками еще на этапе строительства, что, несомненно, окажет повышение спроса на указанный сегмент жилой недвижимости со стороны покупателей, а также вызовет интерес и со стороны застройщиков в силу следующих причин:

1. ускорение темпов и увеличение объемов продаж;
2. возможность использования механизма buy-back как маркетинговый ход с целью придать строящемуся объекту большую привлекательность. Так как по условиям договора квартира может быть выкуплена как банком, так и самим застройщиком, то застройщик, предлагая свои квартиры с использованием кредитных программ buy-back, демонстрирует таким образом покупателям (инвесторам) свою уверенность в реализуемом проекте: что дом, в котором планируется приобрести квартиру, будет построен в установленные сроки, объект окажется ликвидным, а если нет, он готов выкупить его обратно согласно условиям договора;

3. с целью привлечения финансирования. Девелопер, предлагающий свои объекты на продажу с использованием механизма buy-back, не только ускоряет процесс продаж и, соответственно, получение денежных средств, но и решает один из важных вопросов о получении заемных средств с наименьшими затратами.

Кому же может быть продан объект в случае соответствующего решения собственника? Как уже упоминалось выше, здесь может быть 2 варианта:

1. застройщику, у которого был приобретен объект;
2. банку, финансирующему сделку.

В первом варианте (продажа застройщику), выгода для застройщика будет в том случае, если он в заключаемом договоре будет гарантировать покупателю такую доходность, которая на момент окончания срока договора будет ниже, чем среднерыночный темп прироста. (Фактически, в договоре может быть зафиксирована и нулевая доходность.) То есть, выкупив квартиру обратно, застройщик сможет снова ее продать, но уже по рыночным ценам, обеспечив себе прибыль.

Во втором варианте (продажа кредитующей организации), банку также это будет выгодно, однако для продажи залоговых активов придется создавать (если такого не имеется) специальный отдел по продаже залогового имущества, то есть, в любом случае нести определенные затраты на реализацию объектов, что является для банков риском.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что данный механизм, в отличие от существующих схем ипотечного кредитования, имеет три неоспоримых преимущества:

1. Так как механизм предполагает перенос часть выплат по основному долгу на самый конец срока действия договора кредитования, то заемщик вносит значительно меньшие по величине платежи, таким образом объекты недвижимости для большинства покупателей становятся намного доступнее;

2. Для заемщиков, обладающих достаточными средствами, появляется возможность за меньшие деньги приобрести квартиру, вдвое большую по площади или с лучшими характеристиками, то есть выплачивать ежемесячные платежи, сравнимые по величине с платежами по обычным ипотечным программам, однако приобретая таким образом более дорогой объект (имеющий лучшие характеристики);

3. В виду свойства недвижимости, как постоянный рост цен, а также учитывая основные принципы сделок buy-back, инвестор, приобретая объект по программе на этапе строительства, по окончании строительства (или срока договора), получает гарантированную доходность вложений, что регламентируется кредитным договором об обратном выкупе.

Главное в любых программах кредитования – это содействие государства в части регламентов по проведению сделок. Для внедрения механизма buy-back в ипотечном кредитовании в России необходимо, прежде всего:

1. разработать нормативную базу на законодательном уровне;
2. детально проработать все виды договоров и типы соглашений между сторонами;
3. регулярно проводить мониторинг рисков как застройщиков, так и заемщиков;
4. разработать санкции к недобропорядочным заемщикам;
5. разработать регламент проведения экспертизы репутации застройщика (продавца) с использованием новых методик по оценке их рейтинга, учитывающих страхование рисков приобретателей объектов у непорядочных застройщиков, (которые, в свою очередь, могут характеризоваться как банальным неисполнением обязательств по договору, так и полной ликвидацией компании застройщика, строивший объект);
6. разработать эффективные диапазоны ставок в комплексе с другими варьируемыми параметрами сделок: по срокам, размерам «замораживаемых» частей, по выбору приобретаемых объектов, по потенциальным пользователям программы. При определении диапазонов ставок, следует опираться на уровень ставок по стандартным ипотечным программам, причем следует отметить, что ставки по программам, предусматривающим приобретение строящегося жилья, значительно выше, чем заявляет банк по программам на приобретение уже готового жилья.

Таблица

Мониторинг рынка ставок по ипотечному кредитованию на готовые объекты на 2013 год

№ п/п	Название банка	Ставка по ипотеке от, %	Первоначальный взнос от, %	Срок ипотеки до, г
1	2	3	4	5
1	Сбербанк	9,5	10	30
2	ВТБ 24	9,9	10	50
3	Банк Уралсиб	10,5	20	30
4	Банк Открытие	10,9	10	30
5	Абсолют Банк	11,5	15	25
6	Райффайзенбанк	11,5	15	25
7	ЮниКредит Банк	11,5	20	30
8	Росбанк	11,75	15	25
9	Банк Зенит	11,8	15	30
10	АК БАРС Банк	11,8	10	30
11	Газпромбанк	12,2	15	30
12	Альфа-Банк	12,25	10	25
13	Промсвязьбанк	12,5	20	25
14	Банк Москвы	12,75	20	30

На ставку ипотечного кредитования могут влиять несколько факторов, кроме выбранной непосредственно программы займа. Это:

1. сумма первоначального взноса. Самая «дорогая» ипотека, если первоначальный взнос равен нулю или находится на минимально возможной границе срока, на который рассчитан кредит. Банк дает самый низкий процент по ипотеке, если вы планируете рассчитаться с долгом за короткий промежуток времени;
2. потенциальным фактором для повышения ставки может стать оформленное на ваше имя ИП, так как индивидуальный предприниматель несет за свою

профессиональную деятельность ответственность всем своим имуществом. А это дополнительный риск для банка. Чем выше подтвержденный доход по форме 2-НДФЛ, тем ниже будет процентная ставка;

3. при оформлении с ипотекой договора страхования, ставка также может быть снижена. И наоборот отказ от оформления страховки может стать причиной для повышенных процентных выплат;

4. валюта, в которой берется кредит. Как правило, кредит в рублях обходится заемщику дороже, чем в долларах.

Таким образом, самые минимальные проценты по ипотеке возможны, если заем берется сроком не более 5 лет, с внесением не менее 50 % от стоимости приобретаемого жилья и с предоставлением справки о доходах по форме 2-НДФЛ, которая доказывает платежеспособность. Самые выгодные условия ипотечного кредитования в 2013 году предоставляют Сбербанк, ВТБ 24 и Банк Уралсиб. При этом у ВТБ 24 существует возможность рассрочки полного погашения задолженности до 50 лет, в то время как в других банках максимальный срок ипотечного кредита составляет 30 лет.

В силу вышеизложенного можно сделать вывод о том, что проведение исследований в части используемых сегодня механизмов и инструментов финансирования сделок с недвижимостью имеет особую значимость в рамках развития рынка услуг ипотечного кредитования. Разработка и внедрение новых схем финансирования сделок под залог приобретаемых объектов на основе проведенных исследований несомненно положительно отразится как на развитии самого рынка услуг ипотечного кредитования, (и, как следствие, на росте благосостояния населения), так и на росте рынка недвижимости, в частности рынка первичного жилья, что является прямым стимулом для активной деятельности застройщиков.

Список библиографических ссылок

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости, 2-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 351 с.
2. Белых Л.П. Управление портфелем недвижимости: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 267 с.
3. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Бузова И.А., Терехова В.В. Экономическая оценка инвестиций. Теория и практика. – СПб.: Вектор, 2006. – 278 с.
4. Загидуллина Г.М., Мурафа А.А., Ахмеров М.Р. Преимущества программ ипотечного кредитования с использованием механизма обратного выкупа // Стратегия развития инвестиционно-строительного комплекса в условиях саморегулирования: Материалы II международной научно-практической конференции. – Казань: Изд.-во Казанск. гос. архитектур.-строит. ун.-та, 2013 – 419 с.
5. Маховикова Г.А., Касьяненко Т.Г. Экономика недвижимости. – М.: КноРус, 2009. – 304 с.
6. Новоселова Н.Н. Исследование основных условий и направлений формирования системы эффективного регионального менеджмента // Инженерный вестник Дона (электронный журнал), 2011, № 3 // <http://www.ivdon.ru>.
7. Романова А.И. Развитие рынка строительных услуг как условие инвестиционного роста региона // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета, 2013, № 2. С. 326-331.
8. Романова А.И., Добросердова Е.А. Инвестиционное развитие строительного комплекса региона на основе проектного финансирования // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета, 2012, № 4. – С. 459-464.
9. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. – М.: Экономика, 2009. – 608 с.
10. Шевчук, Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 155 с.
11. Договоры buy-back // RB.ru: Бизнес информация и Деловое сообщество. URL: <http://www.rb.ru/inform/21327.html> (дата обращения: 18.09.2013)
12. «Уралсиб Кэпитал»: Во втором полугодии 2013г. рост ВВП России ускорится до 2,6 % // Quote.rbc.ru: департамент аналитической информации РБК. URL: <http://Quote.rbc.ru> (дата обращения: 09.09.2013).

Zagidullina G.M. – doctor of economical sciences, professor

E-mail: gulsina@kgasu.ru

Romanova A.I. – doctor of economical sciences, professor

E-mail: aisofi@kgasu.ru

Akhmerov M.R. – candidate of economical sciences, associate professor

E-mail: murat_achmerow@rambler.ru

Murafa A.A. – post-graduate student

E-mail: anna.murafa@gmail.com

Kazan State University of Architecture and Engineering

The organization address: 420043, Russia, Kazan, Zelenaya st., 1

Perspectives of development of service market of mortgage crediting in Tatarstan Republic

Resume

Real estate investment is one of the cornerstones of modern economy. The importance of this investment market creates the obvious interest to its research, including the research of the models and methods used in large-scale development projects, as well as in individual sales.

Buyback loan is a loan with repurchase capability. Car loan companies recently started to use buyback programs in Russia. A buyback program allows to make smaller monthly payments comparing to conventional loans. What are the perspectives of these programs for mortgage loans if they work successfully for car loans? At this point of time there is not a single bank in the country supporting such a program; all real estate is sold using conventional loan schemes. On the other hand, the buyback loans are often used in Western Europe and the US. What can we do to modify the program according to Russian real estate standards? This article provides the answers to aforementioned questions, explains the need to study financial mechanisms and instruments used in real estate transactions, portrays the Republic of Tatarstan mortgage loans market. We have developed a new financial instrument for mortgage loans and proved its profitability.

Keywords: mortgage, pledge of real property, mortgage lending services market, primary housing market, tenant builder, real estate developer, financial tools, buy-back transaction.

Reference list

1. Asaul A.N. Real Estate Economics, 2nd edition. – SPb.: Piter, 2010. – 351 p.
2. Belykh L.P. Property portfolio management: Studies. – M.: INFRA-M, 2008. – 267 p.
3. Zagidullina G.M., Murafa A.A., Akhmerov M.R. Buy-back mortgage programs' advantages // Construction and investment complex development strategy under the self-policing conditions: Materials of II international research and practice conference. – Kazan: Kazan St. University of Arch. and Eng. press, 2013. – 419 p.
4. Makhovikova G.A., Kas'yanenko T.G. Real Estate Economics. – M.: KnoRus, 2009. – 304 p.
5. Novosyolova N.N. Study of the basic conditions and directions of formation of effective system of regional management // journal of Engineering of the don (electronic magazine), 2011, № 3 // <http://www.ivdon.ru>.
6. Romanova A.I. Development of the market for construction services as a condition of investment growth in the region // News of the KSUAE, 2013, № 2. – P. 326-331.
7. Romanova A.I., Dobroserdova E.A. Investment development of construction in the region based on project financing // News of the KSUAE, 2012, № 4. – P. 459-464.
8. Shevchuk, D.A. Estimation of the real estate and property management. – Rostov n/D: Phoenix, 2007. – 155 p.
9. Sternik G.M., Sternik S.G. Property market analysis for professionals. – M.: Economics, 2009. – 608 p.
10. Yesipov V.E., Makhovikova G.A., Buzova I.A., Terekhova V.V. Investment Appraisal. Theory and practice. – SPb.: Vector, 2006. – 278 p.
11. Buy-back Credit Agreements // RB.ru: Business Information and Business Community. URL: <http://www.rb.ru/inform/21327.html> (reference date: 18.09.2013).
12. «Uralsib Capital»: In the second half of the year 2013 GDP growth speeds up 2,6 % // Quote.rbc.ru: RBC analytical information department. URL: <http://Quote.rbc.ru> (reference date: 09.09.2013).