

ОСОБЕННОСТИ АМЕРИКАНСКОЙ МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Бойко Е.А.,

обучающийся бакалавриата,

Научный руководитель: Ангелова Д. С., преподаватель

кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики»

Постановка проблемы. Мировой опыт с точки зрения рынка ипотечного кредитования позволяет, в первую очередь, решить дилемму между ограниченными средствами населения и высокой стоимостью недвижимости и кредитных ресурсов. Во - вторых, ипотечное кредитование позволяет найти компромисс между желанием государства сохранить контроль в сфере недвижимости с целью обеспечения доступности жилья в целом и целенаправленной поддержкой наиболее нуждающихся групп населения, с одной стороны, и необходимостью снижения бюджетной нагрузки на реализацию этих целей-с другой. Наконец, система массового ипотечного кредитования за счет расширения внутреннего спроса может стать одним из основных факторов восстановления национальной экономики, ее выхода на траекторию устойчивого роста.

Цель исследования – ипотечное кредитование является способ динамического накопления национального капитала и эффективным механизмом преобразования сбережений домашних хозяйств в реальные инвестиции.

В Америке в 30-х годах прошлого века, во время Великой Депрессии, правительство создало первое ипотечное агентство Fannie Mae (Федеральная Национальная Ипотечная Ассоциация). Позже были сформированы еще две специализированные организации - Ginnie Mae (государственная Национальная

Ипотечная ассоциация) и Freddie Mac (Федеральная Ипотечная корпорация). Эти структуры занимаются покупкой банковских кредитов и выдачей ценных бумаг под государственную гарантию [1].

Двухуровневая (американская) модель ипотечного кредитования - это модель, основанная на вторичном ипотечном рынке.

Суть модели заключается в следующем. Банк выдает заемщику ипотечный кредит в обмен на обязательство в течение определенного срока ежемесячно перечислять в банк фиксированную сумму. Это обязательство заемщика гарантируется гарантией приобретенного жилья. Банк продает кредит одному из ипотечных агентств, передавая при этом и залоговые обязательства. Агентства немедленно возмещают заемщику уплаченные банку денежные средства и, в свою очередь, просят перечислить полученные им ежемесячные платежи за вычетом прибыли банка (маржи) агентству. Размер ежемесячных платежей, то есть ставка, по которой агентство обязуется приобретать ипотечные кредиты, устанавливается агентством в соответствии с потребностями инвесторов в доходности соответствующих финансовых инструментов. Ипотечные агентства, покупая ряд ипотечных кредитов у коммерческих банков, собирают их в пулы и создают на основе каждого нового титула, источником платежей по которому являются платежи заемщиков. Эти платежи обеспечиваются не залогом недвижимости, а агентством как юридическим лицом. Агентства реализуют ипотечные ценные бумаги на фондовом рынке, а затем также выступают посредниками, передавая инвестору, купившему ценную бумагу, платежи агентству от банка за вычетом его маржи [2].

Поддержка государства дает возможность рассматривать агентства ипотечных ценных бумаг как практически без рисковые и позволяет вкладывать в них наиболее консервативных инвесторов, таких как пенсионные фонды, и, соответственно, обеспечивает приток более дешевых ипотечных кредитов на ресурсный рынок. Рассматриваемая модель признана одной из

наиболее перспективных в мировой практике, к достижению которой можно стремиться как к конечному продукту эволюции ипотечной системы в целом.

Однако эта система предназначена для получения финансовых ресурсов от свободного рынка капитала независимыми инвесторами из него. В результате масштабы и эффективность его функционирования сильно зависят от состояния финансового рынка страны. Поэтому неслучайно эта система достигла наиболее очевидных масштабов и совершенства развития в странах с очень устойчивой экономикой, особенно в Соединенных Штатах. Для сложившихся условий в экономике и социальной сфере, прежде всего с точки зрения доходов населения, стоимости кредитно-инвестиционной деятельности данный вариант системы долгосрочного развития ипотечного кредитования необходимо рассматривать как основной ориентир долгосрочной перспективы.

Основными участниками американского ипотечного рынка являются:

1. Заемщик – приобретающий ипотечный кредит на покупку жилья.
2. Кредитор (банк или другое кредитное учреждение) – предоставляющий заемщику кредит под залог приобретаемой недвижимости.
3. Посредник – ипотечное агентство, привлекающее капитал для заемщиков и обеспечивающее ликвидность на рынке.
4. Инвесторы (в основном институциональные), приобретающие ценные бумаги, выпущенные на основе ипотечных кредитов [3].

Выводы. Решение проблемы предоставления жилищных ресурсов, следует рассматривать не только как функцию рынка жилья, но и как комплексную программу по увеличению спроса среди населения в сочетании с решением ряда социально-экономических проблем. При последующем рассмотрении этой проблемы и изучении опыта других стран была подтверждена идея о том, что только создание системы массового ипотечного кредитования, адекватной требованиям рыночной экономики, может приблизить страны к решению их ключевых проблем связанных с кредитованием населения.

Список использованных источников

1. Вторичный рынок ипотечных кредитов // Модель вторичного рынка ипотечных кредитов: опыт США. М.: Изд-во Фонда «Институт экономики города», 2015. С. 15-60.
2. Кудрявцев В.А., Кудрявцева Е.В. Основы организации ипотечного кредитования. – М.:Высшая школа»,2017.
3. Рогожина Н.Н. «Рекомендации по использованию жилищных сберегательных программ в практике работы банков». Вып. 3 – М.: Изд-во Фонда «институт экономики города»,2019.
- 4.