

На думку Генерального директора Європейської федерації фінансових експертів «Green Capital» Н. Яременко, страхування іпотечних зобов'язань – найважливіший інструмент підвищення доступності іпотеки й захисту інтересів кредиторів і позичальників [2, 3]. Вперше його застосовано у США (1934 р.) в результаті створення Федеральної житлової адміністрації (ФНА), завданням якої було гарантоване державою страхування іпотечних кредитів. У розвинутих країнах страхування іпотечних зобов'язань набуло практичного втілення, особливо за активної участі держави в частині нормативно-правового регулювання й вироблення єдиних стандартів.

Також оператори іпотечного ринку можуть забезпечити додаткове зростання обсягів кредитування за рахунок нових каналів продажів іпотечних кредитів і впровадження у практику інноваційних іпотечних продуктів. Так, для перемоги в конкурентній боротьбі за потенційних позичальників значна увага має приділятися позикодавцями питанням модернізації існуючих іпотечних продуктів з урахуванням сегментації ринку та позиціонування продукції [3, с. 54]. Факторами, які забезпечують позиціонування продукту на ринку, є не лише ціна і якість, а й сервіс, імідж організації та самої продукції, а також співвідношення між ними.

Крім того, учасники іпотечного ринку досі не приділяють належної уваги пропозиції іпотеки безпосередньо в місцях продажу нерухомості, тобто в офісах ріелтерських агентств та девелоперів, адже саме тут зосереджений значний резерв потенційних позичальників. Покупці нерухомості зачасту мають поверхневе уявлення про іпотеку, тому навіть у рамках звичайної консультації по об'єкту нерухомості менеджер за відповідного рівня кваліфікації може запропонувати клієнту різні умови кредитування.

Щодо інноваційних іпотечних продуктів, то на міжнародному іпотечному ринку віднайшли застосування різноманітні типи інноваційних фінансових інструментів, котрі, на наше переконання, потрібно імплементувати у вітчизняну практику щодо рефінансування іпотечних кредитів. До них відносимо стріп; іпотечні облігації, забезпечені комерційною нерухомістю; іпотечні облігації, забезпечені заставними на судна; іпотечні облігації, забезпечені заставними на літаки; похідні цінні папери (гібридні цінні папери, кредитні деривативи (дефолтні свопи та кредитні ноти)); забезпечені боргові зобов'язання.

Особливу роль у просуванні іпотечних продуктів відіграє сервісна складова – насамперед організація документообігу та термін розгляду документів. Не варто забувати і про проведення спільних рекламних та маркетингових акцій з компанією-партнером. З одного боку, це дозволить банку просувати саме його продукт, а з іншого – вигідні акційні умови допоможуть будівельній компанії реалізувати нерухомість.

Таким чином, формуванню конкурентних переваг вітчизняного іпотечного кредитування сприяє використання технології фінансового маркетингу, який розробляє сучасні методики, що базуються на модельних конструкціях, проектуванні каналів розподілу, формуванні цінової політики й вивченні поведінки учасників іпотечних кредитних відносин. Технології фінансового маркетингу дозволяють отримати очікуваний економічний ефект і стимулюють розвиток учасників іпотечних кредитних відносин.

### **Література**

1. *Матвіїв М. Маркетинг послуг іпотечного житлового кредитування в Україні / М. Матвіїв // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. Львівського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентіві України. – Вип. 25 / за заг. ред. чл.-кор. НАН України В. Загорського. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – С. 406-415.*
2. *Яременко Н. Страхування іпотечних зобов'язань: іноземний досвід / Н. Яременко // GREEN CAPITAL NEWS. – 2011. – № 11. – С. 3-5.*
3. *Ткаченко Н. Формування конкурентних переваг у боротьбі за споживачів іпотечних кредитів / Н. Ткаченко // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 3 (12). – С. 52-56.*

**Володимир ЛИМАРЕНКО**  
Інститут економіки та прогнозування, м. Київ

## ХАРАКТЕРНІ РИСИ ІСНУЮЧОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

В сучасних умовах розвитку економічних відносин відбувається тенденція поступового перетікання трудових ресурсів з сфери матеріального виробництва в інформаційну. Особливу роль впродовж життєвого циклу людини набуває розвиток і накопичення знань та навиків, як основи довготермінового успішного соціально-економічного розвитку. Сучасна практика інвестування підтверджує, що підвищену рентабельність мають активи, які мають високий рівень нематеріального фактору. Стосовно людини, цей факт виявляється в інформаційному насиченні, підвищенні кваліфікації через тривалість процесу освіти, здобуття інформації, мета якого не стільки підвищення особистого доходу, скільки інша якість та соціально-економічне становище особи. Це ті фактори які збільшують потенціал добробуту людини на довготерміновий період. Тому, існуюча соціально-економічна політика яка направлена на стимулювання іпотечних програм не є ефективною, так як «заважає» розвитку персональних освітніх інвестицій та індивідуальних вкладень у нематеріальні активи. У людини яка виплачує іпотечний кредит просто не вистачає грошей на вкладання у особистий розвиток. На цьому фоні оренда житла значно вигідніша, ніж іпотека. Практична значимість запропонованої тези підтверджується у проведених розрахунках майбутньої вартості капіталу людини у період активної фази життєвого циклу. Для основи розрахунків були взяті три типи квартир із стандартним розміром: для однокімнатної – 35 кв. м., для двокімнатної – 55 кв. м., для трикімнатної – 75 кв. м. Для визначення платежів за кредитом застосована формула ануїтетних платежів, а також умови кредитування банків які діяли на відповідний період часу. Згідно розрахунків, вартості іпотеки майже вдвічі дорожча ніж оренда квартири. Для проведення аналізу майбутньої вартості капіталу людини впродовж життєвого циклу (з 25 по 60 років) нами запропоновано два сценарії (Табл. 1).

Таблиця 1

### Порівняльний аналіз чистої поточної вартості накопичень при оренді житла та набуття у власність через іпотечне кредитування\*

	Варіант 1 (оренда впродовж усього життєвого циклу)	Варіант 2 (іпотека)
Розрахунковий період	35 років	35 років
Поточна вартість заощаджень PV (Presentvalue), дол. США	23 570,21	9 188,04
Чиста поточна вартість NPV (NetPresentValue), дол. США	23 570,21	-62 747,18

\*Примітка: власні розрахунки втора.

Перший варіант – увесь життєвий цикл оренда житла – при цьому залишок відкладається на накопичення; другий варіант – інвестування в купівлю нерухомості іпотеки, шляхом отримання кредиту на умовах якій діють станом на 01.01.12. Однак, такий аналіз має виключно «математичний» сенс, тобто не враховує коливання економіки, індекс росту цін на оренду житла, зміни процентних ставок впродовж терміну кредитування, менталітет. В Україні відсутній ринок оренди житла, що не дає змогу орендувати помешкання на тривалий термін (10-15 років). Також, значний вплив на розвиток ринку оренди має менталітет українців – «краще платити більше але за своє, ніж менше але за чуже».

Таким чином, іпотека поки що розглядається як основне джерело придбання житла. Тому, нагальною необхідністю є побудова оптимальних умов надання іпотечних кредитів, які б одночасно враховували інтереси банків та позичальників, давали б змогу розвивати особистий потенціал позичальника. Здешевлення вартості іпотечних кредитів, скорочення термінів кредитування, розвиток альтернативних можливостей набуття житла (наприклад ринок оренди) – це ті основні складові щодо вирішення такої соціальної проблеми як забезпечення населення житлом.

### Література

1. Данько М. С. Стратегічні інноваційні пріоритети розвитку житлово-комунального господарства /М. С. Данько/ Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України; за ред. Л. І. Федулової. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – С.260–295.
2. Ковалишин І. Стан і тенденції розвитку національного ринку іпотечного кредитування /І. Ковалишин // Вісник НБУ. – 2009. – Квітень. – С. 62–66.
3. Левін П. Б. Економічний механізм соціальної інфраструктури: стан і перспективи розвитку / П. Б. Левін ; відп. ред. В. М. Новіков. – К. : І-т демографії та соціальних досліджень, 2008. – С. 313.

**Зоряна ЛОБОДІНА**

Тернопільський національний економічний університет

## ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Соціальна сфера відіграє важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку будь-якої країни, а тому розв'язання проблем її фінансування, як необхідної умови функціонування, є важливим завданням сьогодення.

Основним джерелом фінансування соціальної сфери в Україні є бюджетні кошти. Бюджетним кодексом України, зокрема статтями 87–91, регламентовано розподіл та склад видатків на фінансування соціальної сфери між бюджетами різних рівнів. Так, з Державного та місцевих бюджетів України на фінансування соціальної сфери у 2011 р. було спрямовано 11,1% від ВВП та 35% від видатків Державного та місцевих бюджетів України, що на 1,13% та 1,3% менше, ніж у 2009 р. (табл. 1). Хоча упродовж 2009–2011 рр. спостерігалася позитивна тенденція до зростання абсолютного обсягу видатків бюджетів усіх рівнів на соціальну сферу на 34,4 млрд. грн. або 30,8%. Зокрема, у 2011 р. видатки Державного бюджету України зросли на 6,6 млрд. грн. або 19,06%, видатки місцевих бюджетів – на 27,8 млрд. грн. або 35,97% порівняно із 2009 р.

Таблиця 1

**Динаміка, склад видатків Державного та місцевих бюджетів України на соціальну сферу та їх частка у ВВП у 2009–2011 рр.<sup>5</sup>**

Показники	Роки			Абсолютний приріст, млрд. грн.	Темп приросту, %
	2009	2010	2011		
ВВП, млрд.грн.	913,3	1082,6	1316,6	403,3	44,16
Видатки Державного та місцевих бюджетів України на соціальну сферу, млрд.грн.	111,7	136	146,1	34,4	30,80
Частка у ВВП, %	12,23	12,56	11,10	-1,13	–
Частка у видатках Зведеного бюджету України, %	36,3	36	35	-1,3	–
у т.ч.					
– видатки на освіту	66,8	79,8	86,3	19,5	29,19
– видатки на охорону здоров'я	36,6	44,7	49	12,4	33,88
– видатки на галузі, які забезпечують духовний і фізичний розвиток населення	8,3	11,5	10,8	2,5	30,12

<sup>5</sup> Побудовано автором на основі даних Державної казначейської служби України [1].