НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Институт экономики и менеджмента

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ЧЕЛОВЕК И СОЦИУМ (ИТЭ-ЧС 2021)

**Материалы
VII Международной научной конференции**

Томск, 21–23 октября 2021 г.

Ответственный редактор М.В. Чиков

Томск
Издательство Томского государственного университета
2021

О.В. Козьминых
Корпоративный тренер AD Mortgage

ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ НА ИПОТЕЧНОМ РЫНКЕ США

Ключевые слова: ипотека, финансовая конвергенция, финансовая глобализация, страхование, финансовое посредничество

Ряд исследователей выдвигают гипотезу об усилении процессов глобализации и интеграции на финансовых рынках [1]. Конкуренция за потребителя финансовых услуг постепенно приводит к финансовой конвергенции, то есть к взаимопроникновению деятельности конкурирующих между собой субъектов [2]. С целью проверить данную гипотезу был проанализирован рынок ипотечного кредитования США.

Проведённый анализ позволил подтвердить гипотезу глобализации финансовых процессов и появления финансовой конвергенции частично. Ипотечный рынок США тесно связан с инвестиционным и страховым рынком. Тем не менее, субъекты, осуществляющие профессиональную деятельность непосредственно в области предоставления денежных средств заёмщикам на приобретение жилья, отличаются друг от друга, как по функциям, которые они выполняют, так и по масштабам своей деятельности.

Начнём с факторов, подтверждающих гипотезу о процессе взаимопроникновения между разными финансовыми рынками. Любой ипотечный займ сопряжён со страхованием, начиная от страхования имущества, являющегося объектом залога, и титульного страхования, заканчивая ипотечным страхованием, защищающего кредитора от риска неуплаты заёмщиком своих обязательств. Кредиторы сотрудничают с определёнными Страховыми Ипотечными Организациями, что можно назвать процессом финансовой конвергенции, поскольку именно кредиторы, банки и частные лендеры, находят страхователей, которые заплатят за страхование ипотеки.

Также ипотечные кредиторы, именуемые в США лендерами, продают свои займы на вторичный рынок, на котором последние секьюритизируются либо на Уолл-Стрит, либо государственно-спонсируемыми агентами, Фэнни Мэй, Фредди Мак и Джинни Мэй. Фенни и Фредди являлись до 90-х годов независимыми ипотечными организациями, однако в настоящее время спонсируются государством и выполняют в том числе и регулирующую функцию. Вот тут и возникает противоречие в гипотезе о глобализации финансовых рынков. Крупные игроки, такие как Фэнни Мэй и Фредди Мак, не занимаются поиском заёмщиков и оценкой их платёжеспособности, они покупают займы у оптовых банков (warehouse banks). Последние, в свою очередь, предпочитают также не заниматься анализом платёжеспособности и надёжности заёмщиков, предпочитая давать деньги под процент лендерам, которые в свою очередь выдают ипотечные займы под чуть более высокий процент заёмщикам. Именно лендеры занимаются андеррайтингом кредитных рисков на ипотечном рынке США. 50% ипотечных займов приходят именно через лендеров, относительно «мелких» игроков, если сравнивать их с оптовыми банками и государственно-спонсируемыми агентами [3]. Заходя чуть вперёд, стоит отметить, что лендеры делегируют в свою очередь поиск клиентов ипотечным брокерам, не тратя на это свои ресурсы.

Можно сделать вывод, что существует разделение труда между субъектами, осуществляющих финансовое посредничество, что формирует необходимость в проведении дальнейшего исследования, посвящённого ранжированию финансовых посредников, осуществляющих деятельность на ипотечном рынке США.

Литература

1. Кузнецова Н.П., Писаренко Ж.В., Чернова Г.В. Финансовая конвергенция как механизм повышения межсекторной конкуренции финансового рынка // Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции «Архитектура финансов: иллюзии глобальной стабилизации и перспективы экономического роста» / под науч. ред. И.А. Максимцева, В.Г. Шубаевой, И.Ю. Евстафьевой. 2019. С. 261–265.
2. Чернова Г.В., Писаренко Ж.В. Финансовая конвергенция как механизм повышения конкурентоспособности субъектов финансового рынка // Финансы и кредит. 2015. № 46 (670). С. 10–23.
3. Shi T., Li Y.T. Prepayment risk in reverse mortgages: An intensity-governed surrender model // Insurance: Mathematics and Economics. 2021. Т. 98. Р. 68–82.

УДК 331.538

DOI: 10.17223/978-5-907442-40-5-2021-59

О.Н. Корженевская, Е.А. Какшайская

Академия бизнеса и управления системами

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО ПРОЕКТА «СОДЕЙСТВИЕ ЗАНЯТОСТИ» В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА Уязвимых категорий населения

Ключевые слова: социальный капитал, содействие занятости, социально-уязвимые категории граждан, федеральный проект

Социально-экономические последствия пандемии серьезно сказались на структуре и емкости российского рынка труда. По данным Росстата, численность официально зарегистрированных безработных граждан в возрасте от 15 до 72 лет в России в пиковый период с июля по сентябрь 2020 года составила свыше 4,7 млн человек [3]. В связи с этим в 2020 г. был запущен федеральный проект «Содействие занятости» [1].

Целевая аудитория проекта – граждане, ищущие работу и обратившиеся в органы службы занятости, включая безработных, лиц в возрасте 50-ти лет и старше, женщин в декретном отпуске и имеющих детей-дошкольников.

Первые результаты работы с участниками проекта показали, что в числе проблем, мешающих их трудоустройству, не только отсутствие необходимых знаний, но и низкий уровень социального капитала [4].

У слушателей, прошедших обучение с мая по август 2021 г. в рамках федерального проекта «Содействие занятости» в АНО ДПО «Институт профессиональных квалификаций» (г. Москва), относящихся к категории социально-уязвимых групп населения, были выявлены сложности, отраженные на рис. 1.

Акцент на формирование социального капитала способствует реализации краткосрочной задачи – трудоустройству – и долгосрочной защищенности специалиста на рынке труда.

Приведенная на рис. 2 интеллект-карта описывает комплексный институциональный потенциал и образовательные возможности проекта в формировании, накоплении и страховании социального капитала его участников. Треки развития компетенций слушателей могут стать отправными точками при подготовке контента, выборе учебных форматов, организации групповой работы и проектировании модулей образовательных программ, реализуемых в рамках проекта.

Проведенное в 2020 г. аналитическое исследование НАФИ показало, что самый низкий уровень цифровой грамотности наблюдается у граждан старше 55 лет и женщин в декретном отпуске – 56 п.п. из 100 по методике НАФИ [2]. Поэтому значительная роль на карте (рис. 1) отводится формированию цифровых компетенций участников проекта.