

ально-экономической системы направлена таким образом, что указанный переход осуществляется в направлении повышения сбалансированности с точки зрения имеющейся системы критериев.

С.И. Катибникова, соискатель

БГЭУ (Минск)

К ВОПРОСУ ОБ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

В зависимости, от средств, используемых на предоставление кредитов, ипотечные системы делятся на три большие группы:

- банковская ипотека, при которой банк использует для выдачи ипотечных кредитов преимущественно средства с депозитов;
- контрактно-сберегательная система (или немецкая) основывается на средствах целевых накоплений населения;
- система вторичного ипотечного рынка (так называемая американская) использует для ипотечного кредитования в основном средства институциональных инвесторов — пенсионных фондов и страховых компаний.

Банковская ипотека. Ресурсы кредитования банков составляют собственные накопления, привлеченные средства на счетах клиентов, ипотечные облигации. Ипотечные облигации представляют собой долгосрочные ценные бумаги, выпускаемые банками под обеспечение недвижимым имуществом и приносящие твердый доход. Данная система получила широкое распространение в экономически развитых странах.

Контрактно-сберегательная система (немецкая) существует во многих странах мира. Во Франции она представлена жилищно-сберегательными кассами (caisses epargne logement), в Великобритании — строительными обществами (building societies), в США — сберегательными ассоциациями (savings and loan associations) и банками взаимных сбережений (mutual savings banks). Суть этой системы — обеспечение дешевых долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования путем создания замкнутого ипотечного финансового рынка. Он формируется вокруг специализированных сберегательно-ипотечных кредитных учреждений — строительно-сберегательных касс (bausparkasse). Кассы имеют возможность выдавать кредиты по ставкам ниже рыночных. Дело в том, что вкладчиками и заемщиками строительно-сберегательных касс являются одни и те же люди — члены кассы.

Сначала вкладчик — член кассы — заключает контракт, согласно которому берет на себя обязательство вносить в течение опреде-

ленного времени деньги на депозит и хранить их, получая доход по оговоренной низкой ставке. В Германии уже много лет стабильно привлекают средства под 3 % годовых и выдают ипотечные кредиты по ставке 5 % при колебании рыночных ставок на аналогичные кредиты, выдаваемые обычными банками от 7 до 12 % годовых.

Суть *американской модели* состоит в том, что ипотечные кредиты, выданные на первичном ипотечном рынке, переуступаются специально созданным агентствам (Fannie, Ginnie Mae, Freddie Mac), обязательства которых гарантированы государством. Они могут прежде всего продать их вторичным инвесторам либо по отдельности, либо в виде ипотечных пулов. Данная модель предназначена в основном для перераспределения в ипотечные кредиты самых дешевых и долгосрочных ресурсов, тех, что находятся в распоряжении пенсионных и страховых фондов, куда средства вкладываются надолго и не могут быть досрочно изъяты.

В США 63 млн семей живут в домах, приобретенных главным образом с помощью ипотечного кредита. На рынке ипотеки обращается свыше 3 трлн дол. в год, что превышает обращение на рынке ценных бумаг правительства США. Ипотечные ссуды дают ссудо-сберегательные ассоциации (40—50 % всех ипотечных кредитов), ипотечные банки (18—30), коммерческие банки (19—20), взаимосберегательные (кооперативные) банки (8—10), кредитные союзы (1—2 %).

Как американская, так и немецкая модели используют дешевые и долгосрочные ресурсы. В Беларуси в настоящее время в чистом виде не может действовать ни одна из названных систем. Использование банковской ипотеки осложнено дефицитом долгосрочных привлеченных средств. Привлечь дешевые внутренние ресурсы и создать широкомасштабное ипотечное кредитование за счет вторичного рынка ценных бумаг в белорусских условиях для развития системы вторичного ипотечного рынка (американской модели) пока маловероятно. Развитие ипотечных кредитов сдерживается состоянием правовой базы и отсутствием соответствующих институтов, связанных с обслуживанием ипотеки. Проблемами развития ипотечного кредитования белорусскими банками являются: недостаточная ресурсная база банков; низкий платежеспособный спрос на недвижимость; ограниченная возможность банков размещения средств на сроки более года и высокая инфляция. По оценкам специалистов банков, занимающихся долгосрочным кредитованием, наиболее предпочтительная продолжительность кредитного периода для клиентов составляет до трех лет.

Для становления и развития системы ипотечного кредитования в стране необходимо решение таких мероприятий:

- совершенствование законодательной и нормативной базы, обеспечивающей реализацию механизма ипотеки и эффективное функционирование первичного и вторичного рынков жилищных кредитов;

- создание и внедрение механизма обеспечения притока долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов на рынок жилищных ипотечных кредитов;

- создание инфраструктуры, обеспечивающей эффективное взаимодействие всех участников жилищного рынка;

- создание равных условий для свободной конкуренции между субъектами ипотечных кредитов.

Д.В. Качук, аспирант

БГЭУ (Минск)

РОЛЬ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ В УХУДШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ-СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Мировой опыт подтверждает, что малый бизнес — важнейший элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Малый бизнес как имманентная составляющая современного производства во многом способствует поддержанию конкурентного тонуса в экономике, создает естественную социальную опору общественному устройству, организованному на началах рынка, а также формирует новый социальный слой предпринимателей. В экономически развитых странах доля малых и средних предприятий составляет до 80—90 % общего количества. Они обеспечивают производство приблизительно 50 % валового национального продукта этих стран. Мобильность малого предпринимательства делает их основным источником удовлетворения потребностей платежеспособного спроса населения, проводником экономического роста и научно-технического прогресса.

В нашей республике малое предпринимательство в своем развитии сталкивается с огромным количеством препятствий. Малые предприятия вынуждены работать в условиях постоянного пресса различных государственных органов, что не может не сказываться на результатах хозяйственной деятельности и уровне конкурентоспособности предприятий на рынке в целом.