

тие финансового рынка, появление новых сегментов и инструментов; 3) повышение требований клиентов к качеству обслуживания; 4) усиление конкуренции. Эти процессы идут в различных странах с разной интенсивностью и определяют направления и темпы развития рынка ДО. Выигрывает тот, кто может предложить финансовые продукты с учетом индивидуальных потребностей клиента.

Каналами ДО являются устройства самообслуживания: платежно-справочные терминалы, инфокиоски, банкоматы, SMS- и интернет-банкинг. Развитие каналов требует существенных финансовых вложений в инфраструктуру ФКО, приобретение оборудования, организации технического обслуживания устройств, их инкассации и обеспечения безопасности.

Многоканальное обслуживание предоставляет стандартные услуги в комбинации с современными мультимедийными формами их сбыта, что при достижении определенных объемов операций снижает их стоимость.

Аутсорсинг систем ДО обеспечивается узкоспециализированными компаниями, которым передаются в управление системы и каналы ДО, что приводит к сокращению затрат, связанных с их организацией и обслуживанием, позволяет ускорить процесс их запуска. Примерами такого аутсорсинга является передача внешним партнерам функций создания и обслуживания сети устройств самообслуживания, ведение договорных отношений с провайдерами каналов и поставщиками услуг, SMS-рассылки и т.д.

Интеграция различных финансово-кредитных организаций в единые системы ДО реализуется путем создания международных групп. Это сопряжено с необходимостью становления кластерных инициатив на рынке финансово-кредитных услуг, развития трансграничного сотрудничества для оптимизации ожидаемого эффекта от кластеризации. (Кластер — объединение однородных организационных единиц отрасли. Кластерная инициатива — действие, направленное на повышение конкурентоспособности регионального отраслевого кластера с участием членов кластера.) Клиент может использовать финансово-кредитные сервисы в рамках одной системы дистанционного обслуживания несмотря на различия в организации информационных систем и в законодательстве стран.

*А.А. Голуб, аспирантка  
БГЭУ (Минск)*

## **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО НАЛОГОВОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

С января 2009 г. в Республике Беларусь в опытно-промышленную эксплуатацию была запущена автоматизированная информационная

**243**

система «Расчет налогов». На протяжении трех месяцев налоговыми органами проводилось тестирование определенной группы плательщиков, а с апреля 2009 г. в целях реализации принципа электронного правительства система была введена в промышленную эксплуатацию и предложена к применению всем желающим.

Однако, несмотря на введение новых дополнительных налоговых услуг для плательщиков, остается ряд проблем, ограничивающих использование результатов этой системы в экономике страны.

Так, при подаче заявлений в электронном виде в налоговую инспекцию плательщиком зачастую работает двухсторонний порядок представления электронной информации, исключая возможность представления полученных данных плательщиком из инспекции третьим заинтересованным лицам (сфера использования электронного документа очень ограничена). Электронно-цифровая подпись не имеет равной юридической силы, например, для справок об отсутствии задолженности по платежам в бюджет. У плательщика есть возможность представить заявление в электронном виде, у инспекции есть возможность оказать услугу в электронном виде, однако для представления указанных документов в третьи инстанции будет необходим бумажный «проштампованный и с оригиналами подписей» документ.

Несмотря на активную пропаганду государственными органами электронных налоговых услуг (скорость, доступность, прозрачность), сроки осуществления административных процедур или остались такими же, или были несущественно сокращены. Приведем пример справки об отсутствии задолженности по платежам в бюджет: ранее — 5 дней, сейчас — 3 дня. Вместе с тем плательщику справка может понадобиться день в день, и даже использование электронно-цифровой подписи (приобретение осуществляется исключительно на платной основе) не позволит ускорить этот процесс. Хотя электронная услуга должна предоставляться мгновенно.

Необходимо отдельно выделить проблему дублирования документов внутри самих ведомств. При рассмотрении обращения плательщика создается второй (служебный) экземпляр документа, где производится отметка о рассмотрении. Ввиду этого процесс подготовки ответа налоговой инспекцией на запрос, электронный или бумажный, плательщика не имеет существенных различий в сроках представления.

На сегодняшний день большинство электронных налоговых услуг являются информационными, а не интерактивными (реальными). Плательщики могут получить информацию по интересующим их вопросам, но ограничены в осуществлении электронного платежа этой электронной услуги, если она платная.

Несмотря на то что сайты государственных налоговых органов предоставляет актуальную информацию о законах и политике, большинство из них остаются сугубо информационными, т.е. «сайтами-визитками». У плательщиков отсутствует возможность получить Skype-консультацию по интересующим их вопросам; альтернативой является

заполнение специальной формы запроса на сайте и ожидание ответа (от 15 дней до месяца) или посещение ведомства лично.

Решение этих и других проблем позволит наладить взаимодействие между ведомствами на различном уровне посредством электронных инструментов, что будет способствовать дальнейшей дебюрократизации, отказу от бумажного документооборота, повышению мобильности и гибкости системы государственного управления.

*Е.А. Горяева, аспирантка  
БГЭУ (Минск)*

## **МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ОРГАНИЗАЦИЯ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

Ипотечное кредитование является важнейшим фактором социального и экономического развития страны. Помимо роста уровня обеспеченности населения жильем, устойчивая система ипотечного кредитования способствует развитию реального сектора экономики, модернизации производства, укреплению финансовой системы, воссозданию жилищного фонда.

В мировой практике сложились различные модели ипотечного кредитования. Каждая из них предполагает разные схемы и источники финансирования и рефинансирования ипотечных кредитов. В зависимости от используемой модели участниками системы ипотечного кредитования могут выступать универсальные и специализированные ипотечные банки, сберегательные и кредитные организации, институциональные инвесторы, ипотечные компании и пр.

Ипотечное кредитование предполагает привлечение долгосрочных ресурсов кредитными организациями, в качестве которых могут быть вклады и депозиты, в частности, привлеченные по системе жилищных строительных сбережений, а также ипотечные ценные бумаги.

Традиционно выделяют одноуровневую и двухуровневую модели ипотечного кредитования. Одноуровневая модель предполагает, что ипотечные активы находятся на балансе кредитора, а обслуживание кредитов производится без участия посредников. Двухуровневая модель в свою очередь включает секьюритизацию ипотечных активов и развитый вторичный рынок закладных.

В Республике Беларусь в настоящее время основными барьерами, препятствующими развитию рынка ипотечного кредитования, являются высокая стоимость недвижимости, низкая платежеспособность потенциальных заемщиков, высокие кредитные процентные ставки, неразвитость вторичного рынка закладных, а также отсутствие подменного фонда жилья.

В связи с нестабильностью на финансовом рынке по состоянию на 15.03.2015 г. среди коммерческих банков республики только