

но разделить между остальными сотрудниками. Возможно, нужно принципиально иное решение и есть необходимость в специалисте иного уровня (например, не главный бухгалтер, а финансовый директор, не менеджер, а руководитель отдела и т.д.).

2 ШАГ: Определить и согласовать критерии. Большая часть неудачных попыток в подборе персонала приходится на те ситуации, в которых критерии оценки размыты или решение о приеме на работу принимает не один человек, и кандидат проходит несколько уровней (кадровик, начальник отдела, директор)

3 ШАГ: Определить степень соответствия уровня кандидата, которого ищет фирма, тем условиям, которые она предлагает. Определить это можно: **1.** эмпирическим путем (после третьего отказа интересного кандидата) и **2.** с помощью кадровых агентств (они, как правило, владеют ситуацией).

4 ШАГ: В ходе собеседований точно определить, какие мотивы побуждают кандидата к смене работы и к участию в конкурсе именно на эту вакансию. Насколько его выбор сознателен и обдуман.

5 ШАГ: Взвесив преимущества и КПД каждого, принять окончательное решение. В заключение сделаем выводы, что же необходимо нам, молодым специалистам, заканчивающим ВУЗ, чтобы найти хорошую работу с перспективой дальнейшего карьерного роста?

1. Хорошая профессиональная подготовка;
2. Стараться начать работать уже со «студенческой скамьи», показывать себя, зарекомендовывать, и тогда на «выходе» из университета мы будем иметь тот самый опыт, который требует работодатель;

3. Как уже было сказано ранее - стремление и умение обучаться, постоянно профессионально самосовершенствоваться и быть активными, т.е. соответствовать современным требованиям рынка;

4. И самое главное - грамотно определить границы поиска работы, понять самим - чего мы хотим, быть уверенными в себе, в собственном профессионализме, и тогда всё у нас получится.

Литература

1. Белорусский бизнес-портал BEL.BIZ: <http://www.bel.biz/>
2. Рекрутинговое агентство «Персонал сервис»: <http://ps.brest.by>
3. Интернет сайт журнала «Дело»: www.delobelarus.com
4. Интернет сайт журнала «Организационное консультирование»: www.ok.by
5. Интернет сайт журнала «Отдел кадров»: <http://www.profigroup.by/ok/>
6. Интернет сайт консалтинговой группы «Здесь и сейчас»: www.zis.by

УДК 336.77:332

Польшенкова А.В.

Научный руководитель: д. т. н., проф. Павлючук Ю.Н.

МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Среди многообразия всех материальных потребностей Маркс выделил три: в пище, одежде и жилище. Жилище представляет собой основное условие полноценной жизнедеятельности каждого человека и страны в целом, поэтому спрос на него, а следовательно, и на финансовые ресурсы для его приобретения будет предъявляться в первую очередь.

В современном мире сложились три основные схемы жилищного инвестирования (рис. 1).

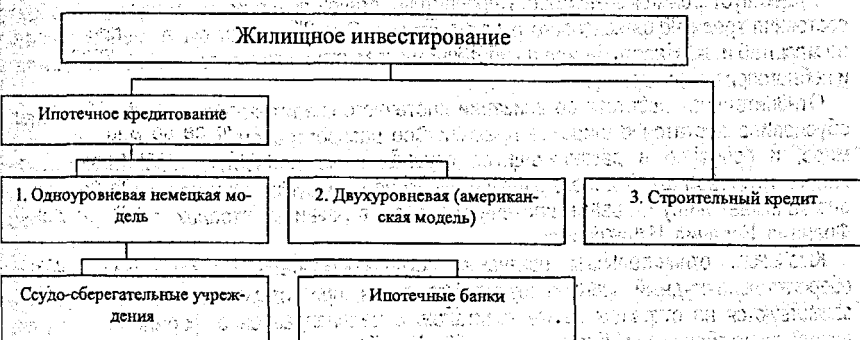


Рис. 1 Классические схемы жилищного инвестирования [1]

1. **Одноуровневая схема ипотечного кредитования (немецкая модель).** В данной модели выделяют два общих типа схем кредитования: связь заемщика и кредитора при помощи ипотечных банков и ссудно-сберегательных учреждений. Количество обслуживающих организаций - минимально, как правило, только страховая организация (рис. 2). Срок кредитования составляет от 10 до 12 лет. Все ставки и выплаты кредита являются фиксированными и равномерными.

Для обеспечения финансовых ресурсов кредитов ипотечные банки, помимо краткосрочных средств (депозитных вкладов граждан, займов, средств на счетах граждан), привлекают также долгосрочные денежные ресурсы, получаемые за счет долгосрочных займов, продажи собственных ценных бумаг (облигаций, сертификатов и других, обеспеченных выданными кредитами).

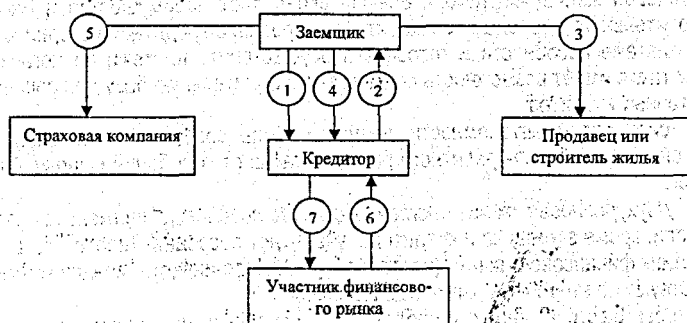


Рис. 2 Движение финансовых потоков при одноуровневой схеме ипотечного кредитования:
 1 - накопительный вклад; 2 - ипотечный кредит; 3 - оплата жилья по договору купли-продажи или договору подряда (собственный и заемный капитал); 4 - возврат ипотечного кредита и процентов по нему; 5 - страховая премия по договору страхования заложенного имущества; 6 - доход от продажи ценных бумаг (закладных листов); 7 - доход по ценным бумагам (закладным листам) и их погашение [1]

Для кредитора возможно рефинансирование ипотечных кредитов за счет выпуска ценных бумаг - закладных листов и тем самым - минимизация возможных рисков. Процент выплаты дохода по закладным листам практически соответствует проценту по ипотечному кредиту с небольшой разницей на покрытие расходов и получение прибыли.

Существует прямая зависимость процентных ставок по ипотечным ссудам от общего состояния кредитно-финансового рынка в стране. Она оказывает существенное влияние на масштаб и активность банков по ипотечному кредитованию в отдельные благоприятные и неблагоприятные периоды.

Относительная простота организации ипотечного кредитования на базе этой модели обусловила достаточно широкое практическое распространение ее во многих странах мира, и особенно в развивающихся странах с не полностью сформировавшейся инфраструктурой финансового рынка и рынка ценных бумаг. Однако по той же причине она занимает нишу на рынке ипотечных услуг и в развитых странах, таких как Англия, Франция, Испания, Израиль и др.

Ключевым отличительным признаком ссудно-сберегательных учреждений является сберегательно-ссудный принцип функционирования, при котором кредитные ресурсы не заимствуются на открытом рынке капиталов, а целенаправленно формируются за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы взаимопомощи.

В рамках этой модели право на получение ссуды заемщик имеет только в том случае, если ранее он, согласно жилищно-сберегательному контракту, направлял в систему свои временно свободные денежные средства. Как правило, это 30-50% от требуемой суммы кредита. По данной схеме действуют ссудосберегательные ассоциации, строительные общества, кредитные союзы. В качестве источника предоставления кредитов используются средства, поступающие от вкладчиков по жилищным накопительным контрактам, от заемщиков в виде платежей по ссудам, а также государственные премии (дотации).

В отличие от ипотечных банков, процентные ставки по вкладам и ссудам в жилищных сберегательных контрактах значительно ниже рыночных и фиксируются на все время срока контракта по жилищному накопительному вкладу.

Кроме того, по мере накопления средств заемщик оценивает свои возможности по погашению кредита и «привыкает» к кредитной дисциплине.

Целевой жилищный накопительный вклад дает преимущества и банку. В течение накопительного периода происходит формирование кредитной истории клиента, оценка его платежеспособности и готовности осуществлять платежи по погашению кредита. Банк также имеет возможность создавать дополнительную базу для расширения выдачи ипотечных кредитов.

В силу своей автономности данная модель совершенно не зависит от общего состояния финансово-кредитного рынка, а также от колебаний рыночной цены заемных денег.

2. Двухуровневая схема ипотечного кредитования (американская модель). В этой модели, кроме заемщика и кредитора, участвуют посредник (ипотечное агентство) и/или участник финансового рынка (ипотечная финансово-инвестиционная компания), которые действуют на вторичном рынке закладных (рис. 3).

Чтобы быстрее вернуть средства, затраченные на выдачу ипотечного кредита, кредитор может продавать ипотечные кредиты ипотечному агентству или ипотечной финансово-инвестиционной компании, которые таким образом рефинансируют кредит. После покупки они немедленно возмещают кредитору выплаченные заемщику средства, а кредитор переводит на их счета получаемые от заемщика ежемесячные выплаты за вычетом своей прибыли, (маржи). Величину ежемесячных выплат, т. е. ставку, по которой посредник или участник финансового рынка обязуется покупать ипотечные кредиты, они устанавливают самостоятельно на основании требований инвесторов к доходности соответствующих финансовых инструментов.

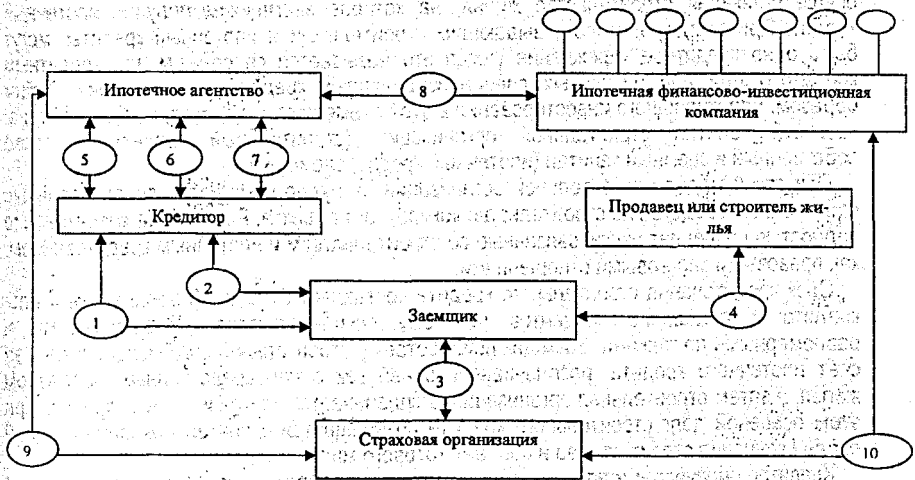


Рис. 3 Договорные отношения при двухуровневой схеме ипотечного кредитования:

- 1 - кредитный договор; 2 - договор об ипотеке; 3 - договор страхования заложенного жилья; 4 - договор купли-продажи жилья или договор подряда; 5 - генеральное соглашение кредитора и ипотечного агентства; 6 - агентский договор, определяющий права и обязанности сторон в процессе исполнения кредитором агентских функций по обслуживанию ипотечных кредитов; 7 - договора переуступки прав требований по ипотечным кредитам; 8 - договор о порядке осуществления операций с ценными бумагами ипотечного агентства; 9 - договор страхования предпринимательского риска; 10 - договора купли-продажи ценных бумаг [1]

Таким образом, кредитное учреждение получает доход от переуступки закладных и комиссионные за их обслуживание. Ипотечная финансово-инвестиционная компания получает доход за счет дополнительной эмиссии первичных закладных, цель которой состоит в качественном преобразовании ценных бумаг в наиболее ликвидный вид посредством группирования закладных в ипотечные пулы по сходным характеристикам (виду недвижимости, процентной ставке, срокам кредитования и т. д.).

Процентная ставка по использованию ипотечного кредита варьирует от 7 до 20 %. Сумма кредита может составлять 75-90 % от стоимости закладываемого жилья; 80-90 % от стоимости приобретения или строительства жилья. Срок кредитования обычно составляет от 15 до 30 лет.

Реализация двухуровневой модели может быть обеспечена лишь при условии создания расширенной инфраструктуры ипотечного рынка, как правило, при определенном содействии государства и, как минимум, при его частичном контроле эмиссии ценных бумаг, обращающихся на вторичном рынке.

Данная модель подвержена влиянию общего состояния финансово-кредитного рынка, поэтому широкое применение такие модели могут иметь лишь в странах с очень устойчивой экономикой. Не случайно наибольшего распространения и совершенства эта модель достигла в США. По данной причине часто расширенную открытую модель также называют «американской моделью ипотеки».

3. *Схема строительного кредита.* Наряду с обязательными участниками (заемщиком и кредитором) в данной модели присутствует строительная организация, осуществляющая строительство жилья, на которое заемщиком получен ипотечный кредит. При этом кредитором, выдающим строительный и ипотечный кредиты, могут быть одно кредитное учреждение (тогда это называется спаренным или кредитным кредитом) или два различных специализированных кредитных учреждения. Таким образом, для жилищного инвестирования в этой схеме используются три вида капитала: заемный капитал строительной организации (строительный кредит), а также собственный и заемный капитал (ипотечный кредит) заемщика.

При такой модели строительной организации не нужно изыскивать дополнительные собственные средства на строительство конкретного объекта. Раздельное кредитование полностью разделяет риски, связанные со строительством и ипотечным кредитованием, как правовыми залоговыми отношениями.

Срок кредитования строительного кредита составляет от 6 до 18 месяцев. Выплаты кредита и погашение процентов по нему осуществляются фиксированными и равномерными платежами. Заемщик приобретает у строительной организации жилье за счет ипотечного кредита, расплачиваясь с ней как с непосредственным продавцом жилья, а затем строительная организация расплачивается за строительный кредит. При этом основной долг строительного кредита возвращается строительной организацией после окончания строительства и продажи готового жилья.

Кредитор оплачивает этапы строительного-монтажных работ, выполняемые строительной организацией в соответствии с договором по финансированию строительства. Учреждение, предоставляющее средства по договору, кредитует строительные организации только тогда, когда последние получают гарантированное обязательство о предоставлении заемщику последующего ипотечного кредита в ипотечном банке (или другом финансовом учреждении) под залог уже построенной части жилья.

Таким образом, мировой опыт показывает, что ипотека дает кредитору гарантированный доход, а населению - возможность покупки жилья. Однако, чтобы ипотека получила развитие в той или иной стране, необходимы: стабильность экономики, надежность и эффективность финансово-кредитной системы, наличие развитого рынка ценных бумаг, активное участие государства как гаранта устойчивости всей системы отношений при реализации схем ипотечного кредитования. Кроме того, не только экономические условия сказываются на конечной эффективности или неэффективности ипотеки, но и политические, социальные, культурные, исторические и даже психологические особенности, все то, что формирует национальный менталитет. Нужно, чтобы предлагаемая ипотечная модель была принята теми, для кого она предназначена. Из этого следует, что любая, взятая за основу, модель должна быть адаптирована к существующим условиям конкретной страны.

Литература

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов – М.: Изд-во АСВ, 2004. – 384с.
2. Финансы и учет в недвижимости. Учебник для вузов. / Под общ. ред. П.Г. Грабового и Н.Ю. Яськовой. – М.: НПЦ «Алфей», 2004. – 472с.
3. Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005. – 208с.
4. Довдиченко И.В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 464с.