

Е.Е. Луцкая

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ
И ИНВЕСТИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА
«ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ»**

**Характеристика рынка финансовых услуг
и условий финансирования национальных проектов**

Обозревая перспективы реализации нацпроектов, в частности «Доступное жилье», большинство аналитиков сходятся на том, что главной проблемой и основным тормозом достижения запланированных показателей остается финансирование. Несмотря на огромные бюджетные вливания в НП «Доступное жилье» (объем финансирования из федерального бюджета в 2007 г. составил 50 млрд. долл., а в 2008–2010 гг. только в инженерную инфраструктуру намечено вложить 256 млрд. руб. казенных средств), их явно недостаточно. Правительство и бизнес рассчитывают на банковское финансирование в виде прямого кредитования, государственно-частное партнерство в привлечении капитала, а также на эмиссию ценных бумаг игроками рынка. Однако развитию механизма первичного размещения ценных бумаг (IPO) российских строительных компаний препятствует высокий уровень рисков корпоративного управления. Этот механизм привлечения капитала можно рассматривать пока еще как экзотический. Что же касается помощи со стороны банковской системы России, то ввиду слабости и уязвимости системы по отношению к внешним воздействиям, эта помощь не представляется надежной. Ипотечный кризис в США напомнил о том, что источники банковского фондирования в России сильно зависят от мировой конъюнктуры рынков капитала. Кризис в США для российской финансово-экономической системы означает ужес-

точение внешних условий заимствований, увеличение стоимости обслуживания внешних долгов. Нужно учесть, что более половины ресурсной базы, из которой российские банки кредитуют своих клиентов, формируется за счет внешних займов. Банковский сектор страны в значительной мере выполняет функцию посредника между международными рынками капитала и внутренними клиентами. Суммарные процентные платежи российских частных заемщиков за рубеж составили в 2006 г. 50 млрд. долл. (положительное сальдо торгового баланса – 150 млрд.). По данным ЦБ России, за 2008–2010 гг. общий уровень ликвидности банковской системы – отношение ликвидных активов к обязательствам – упадет с 17 до 4%.

Особенно остро стоит вопрос с финансированием программ, выполнение которых возложено на региональные и муниципальные власти. Это, прежде всего, программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), которые являются важной составляющей НП. Доходы бюджетов значительной части регионов, городов и муниципалитетов РФ не обеспечивают объема финансовых ресурсов, необходимого для решения задач развития. Многие из них в качестве практически единственного источника средств используют механизм финансирования, основанный на трансферах, дотациях, субсидиях, субвенциях и т.д. Однако средства, полученные таким образом, как правило, идут на решение острых социальных проблем, т.е. фактически на текущие расходы, а не на инвестиции. Так, общий объем расходов местных бюджетов в 2006 г. превысил 800 млрд. руб., однако в этой сумме затраты на капитальные проекты и целевые программы развития составили не более 2–3% (15–20 млрд. руб.). При этом основными источниками финансирования остаются доходы бюджета, включая поступления из бюджетов других уровней. Доля заемных средств в местных бюджетах в среднем по РФ не превышает 20% от уровня обеспеченности собственными доходами. Для сравнения: в муниципальных бюджетах большинства стран Европы этот показатель равен 80–90% (16, с. 30).

Затраты на региональные и муниципальные программы развития, будь то обновление или перестройка объектов теплоэнергетики, ЖКХ, жилищное строительство и др., окупаются в течение длительного срока эксплуатации объекта. Все эти программы капиталоемкие; их финансирование только за счет местных бюджетов и госдотаций практически не осуществимо. По мнению А.М. Ящука, единственным гибким источником финансирования программ раз-

вития могут стать заемные средства, которые при этом должны быть долгосрочными и иметь минимальную стоимость. Речь должна идти «не просто о привлечении разовых заемных инвестиций, а о проведении постоянной долговой финансово-хозяйственной политики местного бюджета» (16, с. 30).

В последние несколько лет наблюдается качественный скачок в развитии рынка региональных и муниципальных ценных бумаг, что связано, в первую очередь, с улучшением общей экономической ситуации и ростом налоговых поступлений. Норма доходности по среднесрочным и долгосрочным региональным облигациям в конце 2006 г. варьировалась в диапазоне 6,5–8,5% годовых, что на 1–1,5% выше ставки по облигациям федерального займа. Эти бумаги становятся перспективными для приобретения инвесторами, как резидентами, так и нерезидентами (16, с. 31).

Однако, подчеркивают специалисты, как бы ни были важны заемные средства сами по себе, в отрыве от комплексной долгосрочной финансово-инвестиционной политики, эффективного взаимодействия федеральных и местных властей, они не обеспечат эффективного результата национальных проектов.

Проблемы финансирования основных приоритетных программ в рамках НП «Доступное жилье»

Проект имеет две основные составляющие: 1) повышение доступности жилья за счет резкого увеличения объемов строительства, развития системы ипотечного кредитования и обеспечения жильем социально не защищенных категорий граждан и 2) обеспечение комфортности жилья путем модернизации жилищно-коммунального комплекса.

Развитие ипотечного кредитования. Одна из основных задач нацпроекта – увеличить возможность приобретения населением жилья за счет собственных и кредитных средств. В 2004 г. такой возможностью обладало лишь 9% семей. Была поставлена цель – повысить этот показатель к 2010 г. до 30% за счет развития ипотеки. Благодаря росту доходов населения и принятому законодательству доля семей, которые могут купить жилье, возросла в 2006 г. до 19% (14, с. 33). До принятия пакета законов в рамках нацпроекта ипотечное кредитование практически было запрещено. В частности, кредиторам запрещалось накладывать взыскание на жилье в том случае, если оно у заемщика единственное. Существовала также

масса других обременений, снижающих ликвидность залога. Практически все они были устранины с принятием новых законов об ипотеке, что позволило банкам использовать приобретаемое жилье в качестве залога. В результате количество игроков на ипотечном рынке существенно возросло, усилилась конкуренция и снизилась стоимость привлекаемых ресурсов. Не будет преувеличением сказать, что в настоящее время Россия переживает ипотечный бум. На 1 января 2008 г. общая сумма ипотечных кредитов составила 27,7 млрд. долл. по сравнению с 13 млрд. в 2007 г. Повышению активности рынка способствовало снижение с 1 июля 2007 г. ставки по ипотечным кредитам с 14 до 11,5% (14, с. 33). Темпы роста совокупного размера ипотечных ссуд были следующими: 2006 г. – 150%, 2007 г. – 100, 2008 г. (прогноз) – 50%. Снижение темпов роста в последние два года объясняется влиянием американского ипотечного кризиса (6, с. 40–41).

Рост объемов ипотеки специалисты объясняют действием нескольких факторов: повышение основных экономических показателей, снижение страновых рисков и, как следствие, повышение уровня стабилизации рынка, рост доходов российских граждан. Развитие ипотечного рынка находит выражение не только в росте объемов кредитования, но и в изменении структуры рынка, росте уровня его региональной диверсификации, совершенствовании институциональной базы. На первый план выходят специализированные банки, обладающие длинными финансовыми ресурсами (главным образом, это московские банки, действующие как в столичном, так и в других регионах страны). В ряде регионов, например в Тюменской области, Алтайском крае, Ханты-Мансийском округе, темпы роста ипотечного рынка даже превышают московские.

Эти результаты представляют собой лишь первые шаги в развитии ипотеки в России. В настоящее время объем ипотечных кредитов в стране не превышает 1% ВВП по сравнению с величиной порядка 50% в развитых странах. На одного гражданина России приходится только 65 долл. ипотечной задолженности, тогда как в Польше и Чехии этот показатель достигает соответственно 474 и 836 долл. (14, с. 36). Одновременно с системой ипотечного кредитования в России развиваются и накопительные схемы приобретения жилья на базе жилищно-строительных кооперативов, жилищно-накопительных кооперативов и кредитных потребительских кооперативов. Несмотря на то что накопительная система не имеет мощной государственной поддержки в виде гарантий феде-

рального бюджета, она позволила уже более чем 40 тысячам семей улучшить свои жилищные условия. В 2006 г. наметилась тенденция к сочетанию накопительной схемы с последующим ипотечным кредитованием.

Развитие ипотечного жилищного кредитования наталкивается на ряд серьезных проблем, решение которых требует совместных действий государства и частного бизнеса. Одна из таких проблем – рефинансирование ипотеки. Российским банкам не хватает «длинных» дешевых денег для обеспечения кредитов. Поэтому большинство банков ограничивается ролью комиссионера, уступая пулы кредитов и закладных другим игрокам на рынке. В последние два года вторичный рынок ипотеки начал развиваться быстрыми темпами, особенно в московском регионе. По данным Центрального банка России, в 2006 г. рынок рефинансирования банковских кредитов на приобретение жилья вырос более чем в 4 раза, достигнув 52,1 млрд. руб. против 12,5 млрд. руб. в 2005 г. Как правило, рефинансирование осуществляют крупные специализированные банки путем открытого размещения ипотечных долговых инструментов (облигаций). Обеспечением последних является портфель ипотечных кредитов банка, который может быть сформирован за счет как инициированных данным банком кредитов, так и кредитов, выкупленных у других банков.

В 2006–2007 гг. основным институтом рефинансирования ипотеки в России являлись паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Другим долгосрочным финансовым ресурсом для инвестирования в ипотечные ценные бумаги могут стать пенсионные накопления. В 2007 г. был разработан законопроект, предусматривающий возможность вложения пенсионных денег в ипотечные ценные бумаги в случае, если они гарантированы правительством РФ. Но поскольку таких инструментов на рынке пока еще нет, не может быть и соответствующего инвестирования.

Еще одна серьезная проблема ипотечного кредитования касается необходимости предоставления правительством «стартовой помощи» инвесторам в виде льготного налогообложения на начальной стадии развития рынка. Дело в том, что с 1 января 2007 г. на основании федеральных законов прекратили действие сниженные ставки по налогу на организацию и налогу с физических лиц (НДФЛ) с доходов, полученных в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием. Ставка по налогу на прибыль организаций возросла с 9 до 15%, по НДФЛ – с 9 до 13%. Как считает А.В. Крысин, пред-

седатель Комитета Ассоциации российских банков по ипотечному кредитованию, повышение ставок налогообложения существенным образом скажется на снижении привлекательности ипотечных ценных бумаг. По его мнению, целесообразно продлить срок действия сниженных ставок по налогу еще на три года, что будет способствовать развитию рефинансирования ипотеки и, как следствие, снижению процентов по ипотечным кредитам (8, с. 36).

Особого рассмотрения заслуживает проблема изменения (начиная со второй половины 2007 г.) состояния российского ипотечного рынка под влиянием ипотечного кризиса в США. Еще в начале 2007 г. ничто не предвещало ухудшения конъюнктуры. Многие банки активно развивались на региональных рынках, осуществляли кредитование загородной недвижимости, снижали ставки. Развиваясь тенденция к увеличению сроков кредитования до 25–30 лет, росту кредитных предложений без первоначального взноса.

Однако американский кризис положил конец «идиллии». Получить дешевые западные ресурсы для большинства банков стало крайне сложно. Сложились рыночные условия, когда спрос на ипотеку продолжает расти, а банки испытывают все большую нехватку долгосрочных ресурсов. Кредитным организациям пришлось искать поддержку на внутреннем рынке и ужесточать условия кредитования. Изменение в развитии тренда свидетельствует о сильной зависимости российских банков от западного фондирования. Во втором полугодии 2007 г. впервые с момента появления ипотеки в России ставки по кредитам поползли вверх. Как правило, они повышались на 1–1,5 процентных пункта. В конце марта – начале апреля 2008 г. подняли ставки следующие крупные и специализированные ипотечные банки: ВТБ 24 – на 0,7 процентных пункта, Ростсевербанк – по всем программам на 1 пункт, Оргрэсбанк и Городской ипотечный банк – по некоторым программам более чем на 2 пункта. Планирует повысить ставки Альфа-банк. Участники рынка отмечают, что от более сильного роста их удерживает позиция крупнейших игроков – Сбербанка и АИЖК, которые пока не повышают ставки. Минимальный процент по ипотечному кредиту в настоящее время – 8,9% годовых в долларах; он действует только для покупок готового жилья (на срок до шести лет с первым взносом от 20% и подтверждением дохода) (9, с. А05).

О скатии рынка ипотеки свидетельствует и тот факт, что сам по себе размер ставки не является в настоящее время главным фактором выбора банка. По словам одного из руководителей Городского

ипотечного банка, «важнее возможность получения кредита на нужную сумму в сжатые сроки». К тому же ряд банков включают в договор ипотеки пункт, согласно которому они могут повысить ставку по уже выданному кредиту без согласования с заемщиком.

Характерная тенденция последнего времени – переход ипотеки от частных российских игроков, испытывающих нехватку «длинных» денег, к госбанкам и «дочкам» иностранных финансовых учреждений. Последние заметно активизировались на российском рынке и поспешили сделать отвергнутым заемщикам «спасительные» предложения. В настоящее время на долю госбанков – Сбербанка и ВТБ 24 приходится более 45% суммы всех кредитов. По мнению обозревателей, в 2008 г. эта доля, скорее всего, увеличится, даже если частные банки получат дополнительные возможности рефинансирования на внутреннем рынке. Что касается процентных ставок, то они, по прогнозам, вырастут в 2008 г. еще на 1–2 пункта (6, с. 40–41).

Возникает, однако, вопрос, способствует ли ипотека решению проблемы доступности жилья для граждан России. Скорее всего, ответ на этот вопрос – отрицательный. При ограниченных объемах строительства и монополизме в этой сфере акцент на ипотеку является ошибочным путем. Цена кредита никак не решает вопрос наличия жилья. Из многих существующих механизмов, обеспечивающих доступность жилья (программы арендного жилья, самостоятельного строительства и др.) в России, активно развивается только ипотека. Удешевление ипотечных кредитов повлияло на увеличение спроса на жилье, что сказалось на росте жилищных цен в условиях вяло растущего предложения. «Ипотека уже доступна. Но теперь недоступна недвижимость», – отмечает эксперт рынка недвижимости Н. Кирпиченко. Опыт продвижения ипотечной программы свидетельствует, что как только в том или ином регионе начиналась ее реализация, цены на недвижимость вырастали на 40–60%. Чтобы процентные ставки по ипотеке не раскручивали маховик роста цен на жилье, они должны быть выше уровня инфляции, тогда как в России сейчас – наоборот. В стране сложилась ситуация, когда ставки по кредитам искусственно занижались, а цены на жилье становились все более недоступными. Опыт США показывает, что даже самый развитый ипотечный рынок не может решить жилищный вопрос в рамках всей страны и для всех категорий граждан.

Ключевым элементом жилищной политики в России, по мнению многих специалистов, должно быть развитие *программ аренды социального жилья*. Аренда позволит решить проблему жилья тем, кто не может купить его даже по ипотеке. Во многих европейских странах на долю социального жилья приходится более половины жилого фонда. В России эта доля менее одной трети. Чтобы проблема жилья была решена в обозримые сроки, необходимо строить по 30 млн. кв. м. арендных квартир в год. Для этого необходимы совместные усилия государства и частного бизнеса, хотя «без специальной государственной поддержки запустить рынок арендного жилья не удастся». Предлагается такая схема. Муниципалитет предоставляет землю с коммуникациями на особых (льготных) условиях застройщикам, которые реализуют девелоперский проект и продают жилье специальному инвестиционному фонду. Последний берет на свой баланс жилье и сдает его поквартирно в аренду. Таким образом, на рынке появится новый игрок – балансодержатель арендной недвижимости. Согласно подсчетам, средняя окупаемость стандартного типового дома составит 17 лет при доходности бизнеса в 5–9%. Этот сегмент рынка может вырасти к 2015 г. до 20 млрд. долл.

Комплексная государственно-частная система жилищного финансирования подразумевает сочетание государственных (муниципальных) финансов с частными инвестициями. При этом государство должно быть ответственно за предоставление адресных жилищных субсидий нуждающимся гражданам, механизмы стимулирования застройщиков, прямые бюджетные вложения в инженерное обустройство площадок под застройку. Составной частью адресных программ помочь могут быть программы социальной ипотеки, например, в форме адресной компенсации части аннуитетных платежей или первоначального взноса. Такая система позволит компенсировать часть расходов по приобретению, найму или строительству жилья для социально не защищенных граждан, при этом она не окажет влияния на рынок ипотечного кредитования в целом.

Для решения в России проблемы доступности жилья необходимо наличие в государстве единого центра, реализующего жилищную политику. Пока еще усилия производителей стройматериалов, застройщиков, владельцев земли и других участников рынка должным образом не координируются.

Проблемы модернизации и финансирования индустрии по строительству жилья. Если темпы роста ипотечного кредитования

в России достаточно высоки, то темпы роста предложения жилья явно отстают от объемов спроса. При этом прогнозируемые темпы роста ввода нового жилья соблюдаются – в 2006 г. они составили 16%, в 2007 г. – порядка 18–20% (14, с. 34). Главная проблема строительной отрасли – высокий уровень монополизации, засилье административных методов управления, особенно в вопросах отведения земли под застройку. В последние годы достигнуты определенные успехи в преодолении неформализованных, непрозрачных условий предварительного согласования размещения объектов строительства. Раньше процедура согласования занимала до двух лет. С 1 января 2007 г. введена единая экспертиза проектной документации для жилищного строительства, прохождение которой требует 45 дней. Однако по-прежнему злободневным остается ряд других проблем, в частности подготовка (в соответствии с Градостроительным кодексом) генпланов и правил землепользования и застройки. Решение этих проблем наталкивается на сопротивление местных органов власти и связанного с ними бизнеса, который извлекает конкурентные преимущества из непрозрачных взаимоотношений.

Важным ограничительным фактором роста жилищного строительства в России является ресурсное обеспечение. Реанимация сети домостроительных комбинатов потребует, по разным оценкам, порядка 50–55 млрд. руб. инвестиций. К тому же обеспечить их сырьем нынешняя промышленность стройматериалов не в состоянии. Цементные заводы работают на пределе своих мощностей. Применение ресурсосберегающих технологий тормозится, в свою очередь, отсутствием достаточного числа квалифицированных кадров и слабым уровнем корпоративного управления в отрасли (1, с. 94).

Проблемы реформирования жилищно-коммунального хозяйства: выбор инвестиционной стратегии

О значении ЖКХ говорит тот факт, что на долю основных фондов отрасли приходится 20% общего их объема в российской экономике. Причины глубокого затяжного кризиса ЖКХ возникли еще в советский период, когда у планово-убыточных предприятий этой отрасли отсутствовали стимулы для повышения эффективности. В настоящее время эти предприятия по-прежнему малозэффективны. В отрасли сохраняются высокая степень политизированности процессов тарифного регулирования, административные принципы управления коммунальной инфраструктурой. Следствием такого положе-

ния является низкое качество предоставляемых коммунальных услуг, огромные (до 50–60%) потери ресурсов при их производстве, транспортировке и потреблении. Системы и сооружения коммунальной инфраструктуры физически и морально устарели. Финансовое состояние ЖКХ остается сложным – 58% организаций убыточны; суммарная кредиторская задолженность отрасли достигла в 2007 г. 305 млрд. руб., дебиторская – около 300 млрд. руб. (15, с. 4).

Государственные дотации отрасли составляют сегодня до 120 млрд. руб. в год. Правда, в последние годы объем госдотаций существенно снизился – средний уровень оплаты гражданами жилищно-коммунальных услуг составляет в настоящее время около 88% от их стоимости; количество убыточных предприятий сократилось до 58%, а в 29 субъектах РФ предприятия ЖКХ закончили 2006 г. с прибылью (3, с. 32).

Тем не менее принципиальная проблема экономической неэффективности ЖКХ не решена. Поиск эффективного способа реформирования и модернизации отрасли является главным приоритетом ее развития.

В настоящее время экономическая среда не побуждает предприятия искать пути снижения издержек. Средств, получаемых за счет тарифных платежей, хватает лишь на латание дыр, но никак не на реализацию новых технологических решений. Как отмечает глава администрации г. Королева В.А. Тюрин, жесткий государственный контроль со стороны государства за ростом тарифов не позволяет включать в структуру тарифа необходимый уровень рентабельности, что, в свою очередь, препятствует проведению капитальных работ согласно требуемым нормативам (13, с. 21) Для того чтобы нормально функционировать, муниципальные предприятия, прежде всего, должны быть эффективными собственниками и иметь для этого все необходимые полномочия. Однако, возложив на муниципальные предприятия все обязанности по жизнеобеспечению населения, государство не обеспечило эти предприятия необходимыми денежными средствами. И при этом существует запрет на участие коммунальных служб в работе коммерческого характера. Выходом из этой ситуации, как считают эксперты, может быть развитие государственно-частного партнерства в реформировании ЖКХ, широкое привлечение частных инвестиций.

Важным этапом становления системы частных инвестиций в исторически убыточную отрасль станет принятый в 2007 г. Федеральный закон «О Фонде содействия реформированию жилищно-

коммунального хозяйства». В период до 2012 г. Фондом будет оказана финансовая поддержка субъектам РФ и муниципальным образованиям на сумму 240 млрд. руб. для проведения капитального ремонта многоквартирных домов. Планово-предупредительный ремонт жилого фонда в стране в последние пять лет практически не проводился, что привело к значительному износу и повышению аварийности жилья в 10–12 раз. Сегодня объем ветхого жилья составляет 93 млн. кв. м, из них аварийного – 11,2 млн. кв. м (7, с. 26–27).

Как подчеркивают эксперты, решить все проблемы ЖКХ за счет средств, выделенных государством в Фонд реформирования отрасли, не удастся. Однако с помощью этих ассигнований возможно запустить механизм жилищно-коммунальной реформы. Предоставление помощи конкретному региону со стороны Фонда оговорено следующими условиями: доля частного сектора в данном регионе должна быть увеличена к 2010 г. до 50%; доля частных организаций, осуществляющих управление многоквартирными домами, – не менее 50% от всех управляющих организаций муниципального образования в 2009 г. и не менее 80% в 2010 г. Эти условия, таким образом, направлены на стимулирование рыночных отношений и развитие частного бизнеса в сфере ЖКХ. Законом предусмотрено соучастие в финансировании капитального ремонта многоквартирного дома как Фонда, так и муниципального образования и граждан – собственников помещений данного дома. При этом собственники жилья в многоквартирном доме должны будут вкладчину заплатить не менее 5% от общего объема средств, предоставляемых на проведение капитального ремонта. Адресные региональные программы капитального ремонта и переселения граждан из аварийного жилья предусматривают помочь малоимущим гражданам (7, с. 27). Стимулируемая законом «О Фонде реформирования ЖКХ» грамотная инвестиционная политика органов местного самоуправления послужит гарантией эффективности частных инвестиций и вложений собственников жилья.

В настоящее время активно обсуждается проблема выбора приемлемой стратегии реформирования ЖКХ в рамках НП «Доступное жилье». Каждый вариант стратегии оценивается по двум основным критериям: 1) привлечение необходимых инвестиций в ресурсоснабжение и капитальный ремонт основных фондов; 2) минимизация роста тарифов. Рассматриваются следующие варианты стратегии.

– «Аренда основных фондов» подразумевает привлечение на конкурсной основе компании-оператора, которая берет в аренду основные фонды ресурсоснабжающего предприятия и реализует инвестиционную программу. Основное достоинство аренды, по мнению сторонников этого варианта, – сохранение права собственности муниципального образования на основные фонды. Однако незыблемость этого права не столь очевидна. Для привлечения инвестиций компания-оператор должна либо иметь значительные собственные активы (из расчета 250 млн. руб. на 20 000 тыс. жителей), либо получить муниципальные гарантии, либо закрепить права собственности на результаты инвестиций с последующим оформлением залога. Таким образом, результатом успешной реализации инвестиционной программы будет появление собственности у арендатора.

– Вариант «концессия». Концессия, широко распространенная за рубежом, является правовой новацией для российской экономики. Согласно закону, концессионное соглашение заключают две стороны: компания-концессионер, которая обязуется за свой счет создать или реконструировать определенное недвижимое имущество, и концедент (в данном случае муниципальное образование), обладающее правом собственности на это имущество. Другими словами, концессия – это «такая форма привлечения частного капитала, при которой государство сдает в эксплуатацию на конкретный срок на возмездных условиях принадлежащие ему хозяйственные объекты». В долгосрочной перспективе концессия не ущемляет право муниципальных образований на основные фонды. Власть застрахована от недобросовестного концессионера через судебный механизм расторжения договора. Негативной стороной концессии является различие долгосрочных интересов участников соглашения: концессионер заинтересован максимально интенсивно эксплуатировать основные фонды до истечения срока соглашения, муниципальное образование – наоборот.

– Приватизация основных фондов. Законом о приватизации предусматривается право муниципальных образований приватизировать муниципальное имущество. Существует несколько вариантов приватизации, один из которых – акционирование основных фондов путем учреждения открытого акционерного общества, уставный капитал которого образуют основные фонды организаций муниципального образования. В этом случае государство является собственником 100% акций создаваемого ОАО. Существенный недостаток такого способа приватизации – отсутствие у компании

собственных денежных ресурсов, которые крайне необходимы для финансирования модернизации. Более рациональный вариант акционирования заключается в привлечении на паритетной основе инвестора, располагающего денежными средствами. Собственные активы компании, образуемые за счет основных фондов муниципалитета и денежных средств инвестора, позволят реализовать программу модернизации и развития при минимизации роста тарифов; при этом капитализация муниципальной собственности повысится.

Мнения специалистов относительно наиболее эффективной инвестиционной стратегии реформирования ЖКХ и формы государственно-частного партнерства расходятся. Некоторые считают наиболее эффективной формой акционирование госпредприятий ЖКХ с участием частного инвестора. Другие, например В.А. Жук, – концессионные соглашения. Обосновывая свою позицию, этот автор отмечает, что концессия выгодна всем. Инвестору государство гарантирует безопасность капиталовложений и обеспечивает сбыт; при этом прибыль от капитала, хотя и не высокая, зато долгосрочная и надежно прогнозируемая. Государство (муниципальное образование) за счет концессии решает проблему изношенности инфраструктуры и обеспечивает эффективное управление госсобственностью. В казну поступает концессионная плата, и эти средства могут быть использованы для финансирования других объектов ЖКХ. Потребители получают более качественные коммунальные услуги. При благоприятном развитии событий появляется еще и общеэкономический эффект. Например, партнерство с зарубежными компаниями обычно провоцирует рост импорта новых технологий и материалов, которые по истечении срока концессии становятся государственной или муниципальной собственностью. Тот факт, что концессионные соглашения до сих пор не получили должного развития в России, В.А. Жук объясняет следующими причинами: 1. Долгое время не была проработана правовая база концессии. Закон «О концессионных соглашениях» был принят только в июле 2005 г., и, по мнению потенциальных инвесторов, он требует уточнений и доработки, поскольку плохо обеспечивает гарантии капиталовложений. 2. Как отечественные, так и зарубежные инвесторы предпочитают избегать взаимодействия с бюрократическим аппаратом (3, с. 87).

Наиболее рациональным способом привлечения инвестиций в отрасль считается все-таки приватизация предприятий ЖКХ путем их акционирования. В качестве приемлемых рассматриваются

следующие условия приватизации. Не менее половины совокупной стоимости основных фондов отрасли должно остаться в государственной казне. Это, во-первых, сохранит управляемость коммунальной сферы и возможность муниципалитетов влиять на ценообразование и качество предоставляемых услуг. И, во-вторых, предприятия ЖКХ смогут эффективно использовать финансовую помощь из бюджетов всех уровней, а также капитализировать муниципальную собственность. Государство (в лице муниципальных образований) должно владеть и распоряжаться, в частности, инженерными сетями, особенно на первом этапе приватизации, поскольку сети – это элемент естественной монополии. Передав основные фонды во вновь создаваемое акционерное общество, муниципальное образование получит акции, рыночная стоимость которых, по оценкам специалистов, будет расти. Таким образом, и муниципалитеты, и частные инвесторы смогут получать прибыль за счет повышения курса акций.

Власти муниципальных образований до последнего времени неохотно шли на акционирование предприятий и передачу их в частные руки даже в условиях, когда работа многих коммунальных предприятий убыточна.

И все же идея приватизации постепенно реализуется. Опыт акционирования предприятий ЖКХ уже имеется во многих городах России, например, в подмосковных Королеве и Протвино. Государственно-частное партнерство активно развивается также в Самарской и Калининградской областях. В Протвино приватизация местного коммунального предприятия была вынужденным шагом, призванном спасти его от банкротства. Отмечаются первые результаты работы созданного в начале 2006 г. открытого акционерного общества; на модернизацию основных фондов привлечено более 130 млн. руб. Намечаемое внедрение инновационных технологий позволит снизить темп роста тарифов на коммунальные услуги (4, с. 14).

В целом, несмотря на имеющиеся проблемы, развитие рыночной среды в коммунальной сфере России – это уже реальность. Доля частных операторов в системе водоснабжения и водоотведения составляет в настоящее время 41% от общего числа предприятий, теплоснабжения – 57, электроснабжения – 65% (15, с. 6).

Отсутствие стандартной практики привлечения заемного капитала остается важной проблемой развития сферы строительства и ЖКХ в России. Как считает президент фонда «Институт экономики города» Н. Косарева, формированию такой практики мог бы способствовать государственный финансовый институт развития

(ГФИР), аналогичный АИЖК в сфере ипотеки. Подобный институт должен быть ответствен за разработку процедур финансирования заемщиков; он мог бы предоставлять прямую государственную помощь муниципалитетам, коммунальным предприятиям, застройщикам. Например, выдавать кредиты по своим стандартам, привлекая деньги с рынка под госгарантии; либо предоставлять гарантии по банковским кредитам (14, с. 36).

Проблема заемного капитала приобретает особую значимость в настоящее время, когда российские банки, испытывающие воздействие финансового кризиса в промышленно развитых странах, ужесточают условия кредитования. Повышаются ставки по кредитам и требования к заемщикам как к физическим лицам, так и к корпорациям. Если кризис на мировом финансовом рынке окажется затяжным, то для российских банков проблема рефинансирования и доступа к «длинным» деньгам выйдет на первый план. Это приведет к замедлению кредитования как корпораций, так и населения, что негативно скажется на выполнении инвестиционных программ, в том числе национальных проектов. Данные последнего времени, как считают некоторые специалисты, дают основание для корректировок прогнозируемых показателей финансирования НП «Доступное и комфортное жилье».

Список литературы

1. Воронин А. Фундаментальные недостатки // Эксперт. – М., 2007. – № 36. – С. 92–94.
2. Ельцов В.Н. Задачи реформирования жилищно-коммунального комплекса России // Национальные проекты. – М., 2007. – № 6. – С. 32–34.
3. Жук В.А. Привлечение бизнеса в ЖКХ: Спешить нельзя медлить // Национальные проекты. – М., 2007. – № 8. – С. 86–88.
4. Иванова Н.Ю. Пользу ощутит каждый // Национальные проекты. – М., 2008. – Спец. приложение. – С. 12–15.
5. Ипотека в России. Устойчивое развитие и перспективы рынка // Вестник Ассоциации российских банков. – М., 2007. – № 22. – С. 25–26.
6. Калиникова Т. Ипотечное переселение // Финанс. – М., 2008. – № 5. – С. 38–41.
7. Князева И.В. Локомотив жилищно-коммунальной реформы // Там же. – С. 26–28.
8. Крысин А. В. Российская ипотека: Задачи, ждущие своего решения // Национальные проекты. – М., 2007. – № 7. – С. 36–38.

9. Милевская Л. Гонка с процентами // Ведомости. – М., 2008. – 11 апреля. – С. А05.
10. Морозенко А.Ф. Билет в будущее // Национальные проекты. – М., 2008. – Спец. приложение. – С. 8–11.
11. Петроценков В.А. Развитие муниципальных образований: Инвестиционные решения «Совтекс» // Национальные проекты. – М., 2007. – № 9. – С. 40–43.
12. Примак Л.В. Инвестиции в коммунальную инфраструктуру – ключевой фактор успеха национального проекта // Там же. – М., 2007. – № 1. – С. 46–49.
13. Тюрин В.А. Формируя инвестиционную привлекательность коммунальной сферы // Национальные проекты. – М., 2008. – Спец. приложение. – С. 21–23.
14. Ступин И. «Застройщики идут к государству не за деньгами» // Эксперт. – М., 2007. – № 47. – С. 33–38.
15. Шаккум М.Л. Доступное и комфортное жилье – фактор повышения конкурентоспособности России // Национальные проекты. – М., 2007. – № 7. – С. 4–7.
16. Ящук А.М. Финансовые стратегии и инструменты территориального развития // Национальные проекты. – М., 2008. – Спец. приложение. – С. 29–32.