

время снимает ответственность за эффективность работы, как служб заказчика, так и подрядчика. Однако последние новации с сентября 1997 года в применении такого подхода в ближайшем будущем могут привести к финансовому краху подрядные организации, ориентированные на госзаказ.

Речь идет о включении в акты приемки-сдачи стоимости материалов и эксплуатации машин по ценам так называемых «представителей».

Методика усреднения цены на конкретный вид материала, конструкции, не считаясь с реальными процессами в смежных отраслях, привела к систематическому занижению текущей цены ресурсов. Строители по бюджетным стройкам вынуждены разницу между фактической ценой приобретения материала и диктуемой РЦЦС относить на убытки. Вроде бы государство экономит бюджетные деньги. Но это «пиррова победа». Аналогичная политика с благими намерениями уже привела к глубочайшему финансовому кризису в сельском хозяйстве. Нельзя надеяться на экономическую стабилизацию, административно отбирая у предприятия его продукцию по цене меньше, чем затраты.

Ссылки авторов официальной методики ценообразования на то, что в развитых странах также существуют системы отслеживания и регулирования цен в строительстве некорректны. Да, например, в Польше ежеквартально публикуется свод региональных средних цен. Но служит он исключительно для ориентации подрядчика и заказчика в договорном и снабженческом процессе.

К ВОПРОСУ О ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ В БРЕСТЕ.

Н. Н. Яромич, А. К. Веришко

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь.*

Жилищная проблема является одной из самых острых социальных проблем современного общественного развития в нашей стране. Кризисная ситуация, сложившаяся в области бюджетного финансирования строительства жилья требует поиска новых подходов к решению данной проблемы. В соответствии с новой жилищной политикой действующий порядок обеспечения граждан жильем, заключающийся в его строительстве за счет государственных средств и в распределении в порядке очередности, сохраняется только для малоимущих граждан. Ос-

тельные граждане должны улучшать свои жилищные условия с обязательным вложением собственных средств. В то же время уровень жизни подавляющего большинства граждан, нуждающихся в жилье, не позволяет им самостоятельно разрешить эту проблему. В условиях острой нехватки бюджетных средств актуальным становится поиск внебюджетных источников финансирования строительства, с развитием кредитования частных лиц и возможностью оплаты квартир в рассрочку в течение длительного периода.

Одним из возможных реальных источников внебюджетного финансирования жилищного строительства может стать привлечение денежных средств населения, предприятий и организаций путем выпуска городских целевых облигационных займов. Данный метод широко используется во многих европейских государствах и России. Анализ развития финансового рынка Республики Беларусь позволяет сделать вывод о готовности инвесторов размещать свои средства в подобные займы, если большинство параметров займа будут для них привлекательными.

Сущность городского займа, ориентированного на жилищное строительство, заключается в программе, решающей две основные проблемы:

- создание внебюджетного источника финансирования жилищного строительства;
- создание реального механизма по удовлетворению потребности в жилье у конкретных граждан.

Целью такого займа является привлечение внебюджетных средств, в том числе населения, и оживление жилищного строительства.

Привлекательность местного займа для его участников определяется следующими характеристиками:

- доходность по ценным бумагам займа не ниже ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь;
- небольшой срок обращения ценной бумаги до ее погашения (от 3 до 6 месяцев);
- снижение стоимости вводимого жилья.

Облигационный заем позволяет обеспечить непрерывное финансирование строящихся объектов, что способствует повышению производительности труда, снижению удельных накладных расходов в себестоимости одного квадратного метра жилья, а также обеспечивает социально значимую услугу – продажу квартир в рассрочку.

Предварительные расчеты, опыт организации и проведения целевого облигационного жилищного займа в г. Минске показывают, что основные показатели займа должны быть следующими:

- дисконтные облигации местного займа;
- эмиссия – периодическая (траншевая), с погашением предыдущего выпуска;
- доходность – 40- 45% годовых;
- срок обращения – 30-60 дней;
- дополнительные права на паритетный (некоммерческий) обмен облигаций на соответствующую жилую площадь, а также на приобретение жилой площади в рассрочку.

Общий объем займа складывается из сметной стоимости строительства, нормативной прибыли и расходов по проведению и обслуживанию займа. Эмитентом займа является горсовет, который принимает решение о выпуске городских краткосрочных облигаций. При горсовете и исполкоме создается рабочая группа (Совет займа), совместно с другими участниками займа разрабатываются необходимые документы, готовится и регистрируется проспект эмиссии в Государственном комитете по ценным бумагам при Министерстве финансов; организуется размещение, обращение и погашение облигаций согласно проспекту эмиссии, разворачивается строительство жилья и объектов социально-бытового назначения. Погашение облигаций может осуществляться как в денежном выражении, так и в виде обмена необходимого их количества на жилищные сертификаты (квартиры).

Для успешной реализации целей займа необходимо участие в нем, помимо администрации города, следующих сторон, которые принимают на себя определенные обязательства, оформленные в виде договоров и других документов:

- уполномоченный банк – выступает в роли финансового менеджера, гаранта по привлеченным средствам в результате займа и кредитора; осуществляет первичное размещение займа среди инвесторов (физических и юридических лиц); обеспечивает обращение облигаций на рынке, их ликвидность и погашение; финансирует заказчиков, подрядчиков и поставщиков строительных материалов с целью фактического поддержания рентабельности и окупаемости ме-

роприятий по строительству; организует развитие программ по потребительскому и ипотечному кредитованию граждан;

- генеральный менеджер – осуществляет первичный маркетинговый анализ идей на уровне бизнес-плана; разрабатывает с участием администрации и банка документы, необходимые для регистрации и выпуска займа; выступает в роли заказчика, организатора закрытого тендера по вопросам привлечения сторонних организаций-подрядчиков к выполнению работ.

Подобный способ привлечения внебюджетных средств имеет ряд преимуществ, по сравнению с другими способами финансирования и кредитования строительства жилья:

для населения:

- возможность приобретения квартиры в рассрочку в течение длительного периода (до 5 лет) за счет приобретения гражданами незначительного количества облигаций каждого выпуска;
- получение кредита от банка и заселение в квартиру после оплаты 60-70% ее стоимости с возможностью дополнительной рассрочки выплаты на 3-5 лет;
- уменьшение стоимости квадратного метра жилья на 30-40% по сравнению с текущими ценами на долевое строительство;
- возможность продажи собственной квартиры за облигации по схеме: гражданин закладывает свою квартиру исполкому и живет в ней до того момента, пока ему не предоставят новую; освободившуюся квартиру исполком распределяет по системе муниципального займа;
- по облигациям погашенным в денежном выражении начисляется доход на уровне ставки рефинансирования Национального банка и простых депозитных вкладов в банк; если инвестор по каким-либо причинам не может дальше оплачивать строительство, то он может продать облигации банку, либо приостановить выплаты на любой срок, что не повлияет на ход строительства, которое банк финансирует непрерывно.

для администрации города:

- возможность привлечения значительных внебюджетных источников финансирования жилья;
- решение социальных проблем в части жилищного строительства;
- легализация и контроль за значительной частью торговли квартирами за наличный расчет;

для строителей:

- расширение объемов строительства, объема заказов, стабилизация финансирования строительства конкретных объектов, уменьшение сроков строительства и увеличение оборота;
- увеличение объемов производства строительных материалов, стабилизация отрасли и увеличение количества рабочих мест;

для промышленных предприятий, организаций и учреждений:

- возможность гибкого финансирования строительства квартир для своих работников;
- возможность получения дополнительной прибыли от использования временно свободных денежных средств на приобретение краткосрочных облигаций;
- возможность возврата замороженных средств в долевом строительстве при изменении финансового положения предприятия.

Для эффективной организации и проведения выпуска городских облигационных займов было бы целесообразно приравнять данные ценные бумаги к государственным ценным бумагам, что позволило бы защитить интересы населения и предоставить возможность для промышленных предприятий использовать их для погашения долговых обязательств перед бюджетом.

Литература.

1. Белорусский строительный рынок. Рекламно-информационный бюллетень. №21. 1997.