

5.4. Институциональные проблемы развития российского фондового рынка

5.4.1. Дилемма российского фондового рынка

В знаменитом романе Виктора Гюго «Собор Парижской богоматери» описаны терзания священника Клода Фролло, мечущегося между принципами профессиональной этики и страстью к цыганке Эсмеральде. «Дилемма отца Клода» – так образно можно охарактеризовать нынешнее отношение глобальных инвесторов к российскому фондовому рынку, которое весьма образно сформулировано в одной из статей, опубликованных в деловом издании Wall Street Journal. По мнению западных предпринимателей, в последние годы в России подавлялась внутренняя оппозиция, грубо нарушались права иностранных инвесторов, применялся энергетический шантаж к соседним государствам. Однако многие из этих инвесторов считают В.В. Путина героем только за одно – в течение 7 лет его президентства российский фондовый рынок совершил впечатляющее ралли: с января 2000 г. по январь 2007 г. капитализация российских компаний выросла с 74 млрд долл. до почти 1 трлн долл.; за последние 4 года индекс РТС рос в среднем на 50% в год¹⁰⁵.

Словом, искушение высокой доходностью оказывается сильнее опасений по поводу экономических свобод, прав инвесторов и вмешательства государства в экономику. О том, насколько трудно выдержать искушение легкой доходностью на развивающихся рынках даже для просвещенных институциональных инвесторов на Западе, свидетельствует история краха крупного хедж-фонда Long-Term Capital Management (LTCM) в 1998 г.¹⁰⁶ Данный фонд был основан в 1994 г. Джоном Мериведером (John Meriwether), бывшим звездой трейдинга компании Salomon Brothers. В органы управления данного фонда входили два авторитетнейших человека – Роберт Мертон (Robert Merton) и Майрон Шолтц (Myron Scholes), которые в 1997 г. были удостоены Нобелевской премии по экономике. Их по праву считают учеными, чьи выводы и формулы оценки опционов позволили создать организованный рынок деривативов на американских биржах. Фонд LTCM специализировался на высоко рискованных торговых стратегиях на рынке облигаций развивающихся стран. Благодаря известности причастных к фонду лиц и высокой доходности (в 1997 г. годовая доходность LTCM составляла 40%), его активы к 1997 г. достигли 7,3 млрд долл. Однако, по иронии судьбы, даже столь звездный состав управленцев не позволил фонду сохранить хладнокровие при оценке рисков вложений в России. Августовский кризис 1998 г. оказался для них полной неожиданностью, фонд потерпел убыток, равный половине стоимости его активов, поставив США на грань системного финансового кризиса. Катаклизма

¹⁰⁵ Chazan G. Investor Credit Putin As They Pile Up Profits. Hot Stock Makes Russian Leader a Hero With Money Managers. – Wall Street Journal. – January 22, 2007.

¹⁰⁶ Dowd K. Too Big to Fail? Long-Term Capital Management and the Federal Reserve. – CATO Institute briefing papers. – September 23, 1999, № 52.

удалось избежать лишь благодаря оперативному вмешательству в ситуацию Федеральной Резервной Системы США и крупнейших американских частных финансовых институтов.

5.4.2. Оценка российского фондового рынка по методике пенсионного фонда CalPERS

Чтобы глубже понять итоги работы российского фондового рынка в 2006 г. и сложность выбора, который предстоит сделать многим иностранным инвесторам, попробуем оценить его через призму методик институциональных зарубежных инвесторов. В качестве такой методики анализа используем публичные материалы крупнейшего пенсионного фонда США – California Public Employees' Retirement System (CalPERS). Методики CalPERS по анализу целесообразности инвестирования в развивающиеся рынки интересны по нескольким причинам. CalPERS является очень крупным и одним из наиболее консервативных глобальных инвесторов, его активы составляют более 225 млрд долл. Его приход на тот или иной развивающийся рынок означает получение этим рынком «знака качества», свидетельствующего о его пригодности для других крупных институциональных инвесторов. Методика CalPERS публична и основана на авторитетных исследованиях развивающихся стран, включая рейтинги гражданских свобод и свободы прессы Freedom House, глобальной конкурентоспособности World Economic Forum, соблюдения прав акционеров и кредиторов Oxford Analytica, оценку индексов экономической свободы The Heritage Foundation и Wall Street Journal, аналитику Wilshire Compass, фондовых бирж и другие источники информации. Данная методика применяется в течение многих лет, по ней можно судить об эволюции отношения глобальных инвесторов к тому или иному развивающемуся рынку.

Методика CalPERS предполагает оценку возможности инвестирования в развивающийся рынок исходя из двух групп факторов – страновых рисков и рисков, присущих конкретному финансовому рынку. Максимальная оценка, которую может получить тот или иной рынок, равна 3. Если страна набирает оценку 2,0 и более, она попадает в список рынков, разрешенных для инвестирования активов CalPERS. В ином случае, рынок той или иной страны относится к категории запрещенных к инвестированию для активов данного пенсионного фонда.

Страновые риски оцениваются CalPERS по следующим критериям:

- политической стабильности – состояние гражданских свобод, степени независимости судебной системы и степени политического риска;
- информационной открытости, включая оценку свободы прессы, уровня раскрытия информации о денежной политике и бюджете, качества листинга фондовых бирж и эффективности применения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО);
- соответствия трудового законодательства требованиям международных стандартов регулирования трудовых отношений – ратификация Конвенции

МОТ, соответствие законодательства о труде стандартам МОТ, эффективность правоприменения.

Иными словами, страновые риски предполагают оценку инвестиционно-го климата и институтов, как основ финансовых рынков.

Вторая группа факторов предполагают оценку количественных и качественных параметров развивающихся рынков капитала, включая следующие показатели:

- ликвидности и волатильности фондового рынка, в том числе оценку рыночной капитализации и темпов ее роста, коэффициента, характеризующего отношение ежемесячных оборотов биржевых торгов к рыночной капитализации, роста числа компаний, включенных в листинг, волатильности рынка акций и коэффициентов риск/доходность;
- оценку эффективности банковского надзора и правоприменения на фондовом рынке, уровня защиты прав кредиторов и акционеров;
- оценку степени открытости экономики для иностранных инвестиций, либеральности режима регулирования банков и финансовых институтов, ограничений на покупку ценных бумаг;
- оценку эффективности механизмов расчетов на фондовом рынке и уровня транзакционных, преимущественно налоговых, издержек при совершении сделок на рынке ценных бумаг и при выплате доходов их владельцам.

Оценка фондового рынка России со стороны CalPERS интересна и для российских розничных инвесторов, которые в целом еще осторожно относятся к инвестициям на внутреннем фондовом рынке. Поступление на этот рынок пенсионных сбережений американских чиновников – событие, которое может убедить в преимуществах российского рынка даже самых консервативных российских инвесторов.

В табл. 15 приводится итоговая оценка России, данная CalPERS в начале 2006 г., в сравнении с тремя развивающимися рынками группы БРИК – Бразилией, Индией и Китаем.

Таблица 15

Рейтинговая оценка стран БРИК (Бразилии, России, Индии и Китая) на предмет допустимости инвестирования активов Calpes в 2006 г.

	Вес фактора, %	Запрещено инвестировать		Разрешено инвестировать		Максимальная оценка
		Россия	Китай	Индия	Бразилия	
1	2	3	4	5	6	7
1. Страновые факторы риска:						
1.1. Политическая стабильность	16,7	1,0	1,3	1,7	1,7	3,0
1.2. Информационная открытость	16,7	2,0	1,3	2,7	2,7	3,0
1.3. Соблюдение стандартов регулирования трудовых отношений	16,7	1,7	1,0	1,0	1,7	3,0

Продолжение таблицы 15

1	2	3	4	5	6	7
2. Рыночные факторы:						
2.1. Рыночная ликвидность и волатильность	12,5	3,0	3,0	3,0	2,7	3,0
2.2. Регулирование рынка/ правовая система/ защита прав инвесторов	12,5	2,0	1,7	2,3	2,3	3,0
2.3. Открытость рынка капитала	12,5	1,3	1,3	1,0	1,7	3,0
2.4. Эффективность расчетов/ транзакционные издержки	12,5	2,3	2,0	2,3	3,0	3,0
ИТОГО	100,0	1,9	1,6	2,0	2,3	3,0

Источник: www.CalPERS.ca.gov.

В 2006 г. из четырех стран БРИК Россия и Китай набрали меньше 2,0 баллов, входя в группу запрещенных для инвестирования рынков. Основные проблемы российского рынка обусловлены низкими оценками уровня политической стабильности, качества законодательства о труде и открытости рынка капитала. В табл. 16 приводится более подробная информация о значимости тех или иных факторов, препятствующих получению Россией максимальной 3-х балльной оценки по методике CalPERS в 2003–2006 гг. и по предварительному результату рейтинга на 2007 г. При этом отметим, что в 2006 г. оценки 3 балла не имел ни один развивающийся рынок; наивысшую оценку получили Венгрия – 2,7 балла, Польша, Чили и Чехия – по 2,6 балла каждая.

Таблица 16

**Оценка доли (влияния) различных факторов в отклонении
итогового рейтинга российского рынка от максимальной (3,0)
оценки в 2003–2006 гг.**

	2003	2004	2005	2006	2007 проект
1. Страновые факторы риска:					
1.1. Политическая стабильность	20,5	28,6	27,6	29,2	30,6
1.2. Информационная открытость	20,5	0,0	13,8	14,6	15,2
1.3. Соблюдение стандартов регулирования трудовых отношений	20,5	28,6	27,6	19,0	19,9
<i>Итого по разделу 1</i>	<i>61,6</i>	<i>57,2</i>	<i>69,0</i>	<i>62,8</i>	<i>65,7</i>
2. Рыночные факторы:					
2.1. Рыночная ликвидность и волатильность	7,7	10,7	0,0	0,0	0,0
2.2. Регулирование рынка/ правовая система/ защита прав инвесторов	7,7	10,7	10,3	10,9	11,4
2.3. Открытость рынка капитала	15,4	21,4	20,7	18,6	14,9
2.4. Эффективность расчетов/ транзакционные издержки	7,7	0,0	0,0	7,7	8,0
<i>Итого по разделу 2</i>	<i>38,4</i>	<i>42,8</i>	<i>31,0</i>	<i>37,2</i>	<i>34,3</i>
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: www.CalPERS.ca.gov.

На страновые факторы риска в 2006 г. приходилось 65% недополученных Россией очков. Средняя оценка странового риска России составила 1,6 из 3-х. Это обусловлено низким уровнем политической стабильности, недостаточным уровнем информационной открытости и несоответствием законодательства о труде требованиям международных стандартов.

Политическая стабильность. При оценке состояния гражданских свобод, где 1 балл означает высший уровень гражданских свобод, а 7 – отсутствие таковых, Россия получила 5 баллов. Уровень независимости судебной системы и эффективности правовой защиты по России составил 1,0 балл из 3-х возможных, что существенно ниже, чем, например, в Китае. Наша страна получила крайне негативные результаты при оценке независимости судебной системы, правовой защиты прав собственности, наличия фаворизма при принятии судебных решений в пользу органов государственной власти, борьбы с организованной преступностью.

Информационная открытость. Уровень информационной прозрачности России оценивается в 2,0 балла, что достаточно для проходного балла в клуб разрешенных к инвестированию рынков. По данному направлению при относительно высоких оценках меры раскрытия информации о денежной политике и бюджетной системе и биржевого листинга основные претензии по России предъявляются к состоянию свободы СМИ и эффективности применения МСФО (IAS или US GAAP). Однако, справедливости ради отметим, что оценка по МСФО в России все же выше, чем у стран-конкурентов – Индии и Бразилии, и находится на том же уровне, что и оценка Китая.

Законодательство о труде. Качество законодательства о труде в России оценено в 1,7 баллов из 3-х. Это, хотя и меньше уровня проходного балла, но выше, чем у Китая и Индии, и соответствует показателю Бразилии.

В отличие от консервативной оценки эффективности институциональных факторов количественные и качественные характеристики российского фондового рынка выглядят вполне респектабельно. Средняя оценка рисков финансового рынка в России в 2006 г. составляла 2,14 балла из 3-х, т.е. выше уровня проходных 2-х баллов.

Рыночная ликвидность и волатильность. Самую высокую, максимальную, сумму баллов (3,0) Россия получила по фактору рыночной ликвидности, оцениваемому по показателям капитализации, объемов биржевых торгов, емкости рынка и его волатильности.

Регулирование рынка, защита прав кредиторов и акционеров. Качество рыночного регулирования банковской деятельности и фондовых рынков в России оценивается на среднем уровне – 2,0 балла. Получению более высокой оценки по данному направлению препятствуют недостаточный уровень эффективности банковского надзора и правоприменения на фондовом рынке, а также изъяны в защите прав кредиторов.

Открытость рынка капитала. По данному направлению получена низкая оценка в 1,3 балла из-за ограничений вхождения на рынок для банков и страховых компаний.

Эффективность расчетов и транзакционные издержки. Высокий балл – 2,3 (в 2005 г. – 3,0 балла) – российский фондовый рынок получил по критерию эффективности расчетов и уровню транзакционных издержек. Причем эффективность расчетов на рынке ценных бумаг оценена в 3,0 балла, даже в условиях отсутствия в стране центрального депозитария и системы гарантирован-

ных расчетов без предварительного депонирования активов. Оценка транзакционных издержек, характеризующая уровень налогообложения доходов и операций с ценными бумагами оказалась неудовлетворительной, т.е. 1,0 балл из 3-х возможных. Главная претензия к налогам – взимание 24%-го налога на прибыль при продаже ценных бумаг (сегодня с особой силой это бьет по нерезидентам, покупающим акции российских компаний и заставляет их инвестировать в Россию исключительно через офшорные зоны), а также более высокая, чем в других развивающихся рынках, ставка налога на дивиденды.

Обобщая анализ различных факторов, влияющих на оценку пригодности российского фондового рынка для инвестирования активов фонда CalPERS, можно отметить, что основные претензии к нему касаются, прежде всего, институциональных факторов и инвестиционного климата в составе страновых рисков, а также уровня развития рынка капиталов в части налогообложения доходов инвесторов, эффективности банковского надзора и правоприменения. Потенциал дальнейшего улучшения рейтинга России за счет роста количественных характеристик фондового рынка и совершенствования его инфраструктуры практически близок к нулю, поскольку по данным факторам отечественный рынок уже имеет максимальные оценки. Именно на тех направлениях, где Россия отстает от других стран-конкурентов, необходимо концентрировать усилия регулирующих органов.

Результаты применения методики CalPERS по отношению к России интересны и тем, что оценка России и Китая, произведенная в начале 2006 г., практически близка к 2 баллам, т.е. к уровню, начиная с которого оба рынка могут попасть в разряд разрешенных для вложений активов CalPERS¹⁰⁷. Все зависит от окончательных результатов оценки, которая появится предположительно в марте-апреле 2007 г. Пока на сайте фонда CalPERS в Интернете опубликован проект данной оценки, по которому итоговая оценка России оставлена на уровне предыдущего года в 1,9 баллов, а для Китая оценка повышена с 1,6 до 1,7 баллов. Однако в обоих случаях она ниже проходных 2-х баллов. В этих условиях инвестиционному комитету фонда CalPERS предстоит решить нелегкую «дилемму Клода Фролло» уже весной 2007 г.

Цель анализа – вне зависимости от мнения и оценок CalPERS попытаться дать собственную оценку изменений, произошедших на российском фондовом рынке, через призму показателей и критериев, описанных выше.

В 2006 г. баланс разных факторов, характеризующих состояние гражданских свобод, независимости судебной системы и правосудия, а также по-

¹⁰⁷ В Пресс-релизе CalPERS от 18.12.2006 г. сказано, что фонд принял решение о возможности инвестирования в акции компаний «... из Китая и других развивающихся рынков». Согласно заявлению Reuters от 18.12.2006 г. данное решение инвестиционного комитета CalPERS распространяется на акции компаний Китая и России. Однако новый лист разрешенных к инвестированию рынков на сайте CalPERS пока не появился. Проект итогов анализа рынков акций, проведенного компанией Wilshire Consulting, от января 2007 г., на основании которого определяется перечень разрешенных рынков, пока констатирует, что итоговая рейтинговая оценка России и Китая ниже 2 баллов, т.е. критерия, необходимого для включения этих рынков в перечень разрешенных для инвестиций.

литические риски, вряд ли изменился в лучшую сторону. В докладе международной правозащитной организации Freedom House «О состоянии свободы в мире»¹⁰⁸ в 2006 г. констатируется, что ситуация с гражданскими свободами в России не изменилась по сравнению с 2005 г. За гражданские свободы Россия получила оценку 5 баллов, что означает ее отнесение к группе несвободных стран. Согласно комментарию Freedom House такая оценка России в области гражданских свобод обусловлена тем, как расценили эксперты данной организации процессы выборов депутатов Государственной Думы в 2003 г., Президента Российской Федерации в 2004 г., усиления государственного контроля над СМИ и развития взаимоотношений органов власти с оппозицией внутри страны. Согласно рейтингу Freedom House несвободными в 2006 г. являлись 45 государств, или 23% от выборки. Из стран БРИК Китай получил оценку 6 баллов (несвободное государство), Бразилия – 2 и Индия – 3 балла, что означает их отнесение к группе свободных стран.

Оценка степени независимости судебной системы и правовой защиты граждан и предпринимателей с точки зрения влияния этих процессов на конкурентоспособность в методике CalPERS основывается на данных индексов мировой конкурентоспособности (GCI) Всемирного экономического форума (ВЭФ)¹⁰⁹. В 2006 г. Россия опустилась с 53 места, занимаемого в 2005 г., на 62. Наша страна оказалась позади Китая (54), Индии (43), но опередила Бразилию (66). По мнению ВЭФ, предприятия частного сектора в России испытывают серьезные опасения относительно независимости судебной системы и осуществления правосудия. Правовая помощь в России не является быстрой, прозрачной и недорогой, по сравнению с наиболее конкурентоспособными мировыми экономиками, защита прав собственности в России слабая и продолжает ухудшаться. Рейтинг России, измеряемый по данному показателю, значительно упал за последние 2 года: из 125 государств страна опустилась с 88 места в 2004 г. на 114 в 2006 г., получив один из худших рейтингов в мире. Главный экономист и директор программы изучения глобальной конкурентоспособности ВЭФ Аугусто Лопес-Кларос отметил, что «особое внимание надо уделить реформам, направленным на усовершенствование не отвечающих современным условиям государственных институтов России, улучшение судебного и правового климата, защиту прав собственности, борьбу с коррупцией и преступностью»¹¹⁰.

В 2006 г. в России усугубились проблемы коррупции, о чем свидетельствуют опубликованные в этом году отчеты фонда «Индем», Всемирного экономического форума, Всемирного банка, а также индекс Transparency International.

2006-й стал годом наступления крупных государственных корпораций на права собственности частных российских и иностранных инвесторов по всем фронтам. По расчетам аналитиков Альфа-банка, за год доля акций россий-

¹⁰⁸ См.: www.freedomhouse.org.

¹⁰⁹ См.: www.weforum.org.

¹¹⁰ Из пресс-релиза ВЭФ от 26 сентября 2006 г.

ских компаний, принадлежащих государству, выросла с 29,6 до 35,1%¹¹¹. Газпром отказался от планов привлечения иностранных инвесторов к разработке Штокманского месторождения, концерн иностранных инвесторов Shell, Mitsubishi и Mitsui был вынужден уступить Газпрому контрольный пакет в проекте Сахалин-2 под угрозой прекращения проекта по причинам нарушения экологического законодательства. У предпринимателя Ю. Богачева Газпром приобрел компании, занимающиеся разработкой одного из крупнейших в России Южно-Тайбейского газового месторождения. В ходе реформы электроэнергетики Газпром стал владельцем крупных пакетов акций электроэнергетических компаний (РАО «ЕЭС России», Мосэнерго, ОГК-1, ОГК-2, ОГК-4, ОГК-6 и др.). В начале 2007 г. Газпром купил контрольный пакет акций Сибирской угольной энергетической компании (СУЭК), добывающей третью часть энергетических углей в России. В 2006 г. было объявлено, что права на разработку всех новых месторождений энергоносителей на шельфе будут передаваться исключительно государственным компаниям. В 2006 г. массу претензий от налоговых, правоохранительных, экологических органов и иных регулирующих органов получила частная корпорация ТНК-ВР; одновременно в СМИ была опубликована информация о том, что Газпром и Роснефть предложили выкупить доли нынешних российских акционеров в данной компании¹¹², а Газпром проявил заинтересованность в получении прав на 75%-ный пакет акций Ковыктинского газоконденсатного месторождения, которые в настоящее время принадлежат ТНК-ВР. При этом аналитики отмечают заметное снижение темпов производства в нефтегазовой отрасли в 2005–2006 гг. по сравнению с 2000–2004 гг. как следствие перехода нефтегазовых активов под контроль государственных корпораций¹¹³, а также появление в газовом балансе страны, начиная с 2007 г., дефицита газа для внутреннего потребления.

Под контроль другой государственной корпорации «Рособоронэкспорт» попали АвтоВАЗ и крупнейший в мире производитель титана – корпорация «ВСМПО – Ависма». Эта же корпорация стала приобретать металлургические комбинаты (ОАО «Металлургический завод «Красный Октябрь», Челябинский металлургический комбинат») в целях создания металлургического холдинга по производству спецсталей.

Согласно рейтингу экономической свободы The Heritage Foundation и Dow Jones & Company, Inc.¹¹⁴, по итогам 2006 г. из 157 государств Россия заняла только 120 место, получив оценку «на 54,01 балла свободна» при макси-

¹¹¹ Грозовский Б. Главный собственник страны. – Ведомости, 13 февраля 2007 г.

¹¹² Ведомости, 22 ноября 2006 г.

¹¹³ Милов В. Эхо передела собственности. Forbes. – февраль, 2007. – с 30.

¹¹⁴ Индекс экономической свободы The Heritage Foundation и Dow Jones Co. (www.heritage.org/index) составляется на основании оценки степени свободы отношений в 10 сферах: экономики, торговли, налоговой, финансовой, денежной, инвестиционной, трудовых отношений, независимости от правительства, защиты прав собственности и независимости от коррупции. В зависимости от итоговой оценки страны разбиваются на 5 групп: свободные (80–100 баллов), преимущественно свободные (70–79,9 баллов), частично свободные (60–69,9 баллов), преимущественно несвободные (50–59,9 баллов), несвободные (0–49,9 баллов).

мальной оценке 100, что ниже оценки за 2005 г. Из других стран БРИК Китай занял 119 место (54,02 балла), Бразилия и Индия – соответственно 70 место (60,89 баллов) и 104 место (55,60 баллов). Низкий балл по направлению «свобода в области финансов», по мнению составителей рейтинга, обусловлен неэффективностью банковской системы, недостатками в области банковского надзора и прозрачности, а также ограничениями на вхождение нерезидентов в банковский и страховой бизнес. Низкий рейтинг в области защиты прав собственности означает, что защита прав собственности в России находится на очень слабом уровне, «...судебная система характеризуется предвзятостью и коррумпирована, обеспечить исполнение условий контрактов сложно».

В 2006 г. государственным органам власти так и не удалось предложить ясные правила игры в сфере привлечения иностранных инвестиций в стратегические объекты на территории Российской Федерации. Несмотря на председательствование России в 2006 г. в группе стран G-8 и активный диалог в области энергобезопасности, Россия и страны Запада не сумели выработать общих подходов к решению данной проблемы. Россия отвергла предложения о стимулировании привлечения инвестиций в разведку, добычу и переработку нефти и газа на основании рыночных принципов и конкуренции частных структур, и сделала акцент на монополизм государственных компаний и их экспансию на внутреннем и внешних рынках¹¹⁵. Отсутствие взаимопонимания между странами – экспортерами энергоресурсов и странами – потребителями этих ресурсов грозит серьезными катаклизмами в экономике и политике данных стран, включая Россию.

2006 г. не принес существенных изменений в области информационной открытости российской экономики. Пресса не стала более свободной. Наоборот, в течение года ряд центральных изданий перешли в собственность лояльных к органам власти предпринимательских групп.

Ряд позитивных изменений произошли в сфере биржевого листинга. Были повышены требования по минимальной ликвидности финансовых инструментов и капитализации акций, минимальному сроку деятельности эмитентов, допускаемых к листингу, усилению роли бирж в процессе контроля за соблюдением эмитентами законодательства по корпоративному управлению. Однако серьезной проблемой при листинге компаний на российских фондовых биржах остается низкий уровень Free Float российских эмитентов, т.е. доли акций, находящихся в свободном обращении. Согласно требованиям действующего законодательства о ценных бумагах и правилам бирж, эмитенты, включаемые в котировальные списки уровня A1 и A2, должны иметь Free Float не менее 25% акций, находящихся в обращении, для списка уровня B

¹¹⁵ 14 февраля 2007 г. в полугодовом отчете Совета директоров ФРС США Конгрессу было отмечено, что одной из причин удержания цен на нефть на высоком историческом уровне является тот факт, что «энергетические инвестиции со стороны международных нефтяных компаний были ограничены в ряде стран, включая Россию и Венесуэлу, посредством возросшего правительственного контроля над внутренней энергетической индустрией» (приводится по тексту доклада, опубликованного на сайте www.online.wsj.com).

данное требование снижено до 10%. Акции с низким Free Float в большей мере подвержены рискам манипулирования цен и более волатильны, что создает дополнительные риски инвесторам. Проблема в том, что из 306 выпусков акций, допущенных к обращению на Фондовой бирже ММВБ по состоянию на конец 2006 г., в состав котировального списка А1 входило только 16 выпусков акций, а котировального списка А2 – 11 выпусков. Таким образом, согласно требованиям листинга биржи лишь каждое десятое акционерное общество, приходящее на биржу, должно следовать правилам поддержания минимального уровня Free Float.

В 2006 г. в России не наблюдалось заметного прогресса в сфере применения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Оценки CalPERS, основанные на мнении eStandardsforum, принимают во внимание, что в утвержденной в июле 2004 г. Среднесрочной концепции развития бухгалтерского учета и отчетности на период 2004–2010 гг. уполномоченным государственным органом – Минфином России – было заявлено о том, что российские компании в массовом порядке будут переходить на МСФО. Согласно указанной Среднесрочной концепции в 2004–2007 г. должен осуществиться обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности «общественно значимых хозяйствующих субъектов», т.е. открытых акционерных обществ, имеющих публично размещаемые (размещенные) и/или публично обращающиеся ценные бумаги. Таким образом, речь шла практически обо всех компаниях, чьи акции допущены к обращению на биржах. Однако отсутствие рычагов правоприменения не позволяет надеяться на успешное решение данной задачи.

К сожалению, общепризнанной статистики количества открытых акционерных обществ в России, которые применяют МСФО, не существует. По нашим оценкам, число компаний, использующих МСФО, пока серьезно отстает от планового, а главное – от потребностей не только иностранных, но и внутренних портфельных инвесторов. Так, по нашим расчетам, круг выпусков акций российских компаний, в которые инвестированы активы российских паевых инвестиционных фондов (ПИФы), составляет около 450–500 выпусков. Лишь по 200–250 выпускам акций эмитенты составляют финансовую отчетность согласно МСФО, т.е. меньше, чем в половине случаев. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что во многих случаях инвестирование в акции российских компаний осуществляется вслепую, без достаточного уровня формализации инвестиционных стратегий. Акции компаний, эмитентами которых не составляется отчетности согласно МСФО, невозможно объективно оценить с точки зрения потенциала их роста. Расчеты финансовых коэффициентов, по которым акции компаний и создаваемые из них портфели инвестиционных фондов можно было бы классифицировать, например, по таблице инвестиционных стилей (акции роста, стоимости, смешанные), можно провести лишь на основании отчетности по МСФО. Это имеет существенное значение для ориентации инвесторов в системе координат доходность-риск объектов инвестирования. В результате даже внутренние институциональные

и розничные инвесторы в России, выражаясь терминами из области авиации, вынуждены «летать без навигационной аппаратуры», позволяющей позиционировать себя среди объектов инвестирования. К чему могут привести такие полеты – не трудно догадаться.

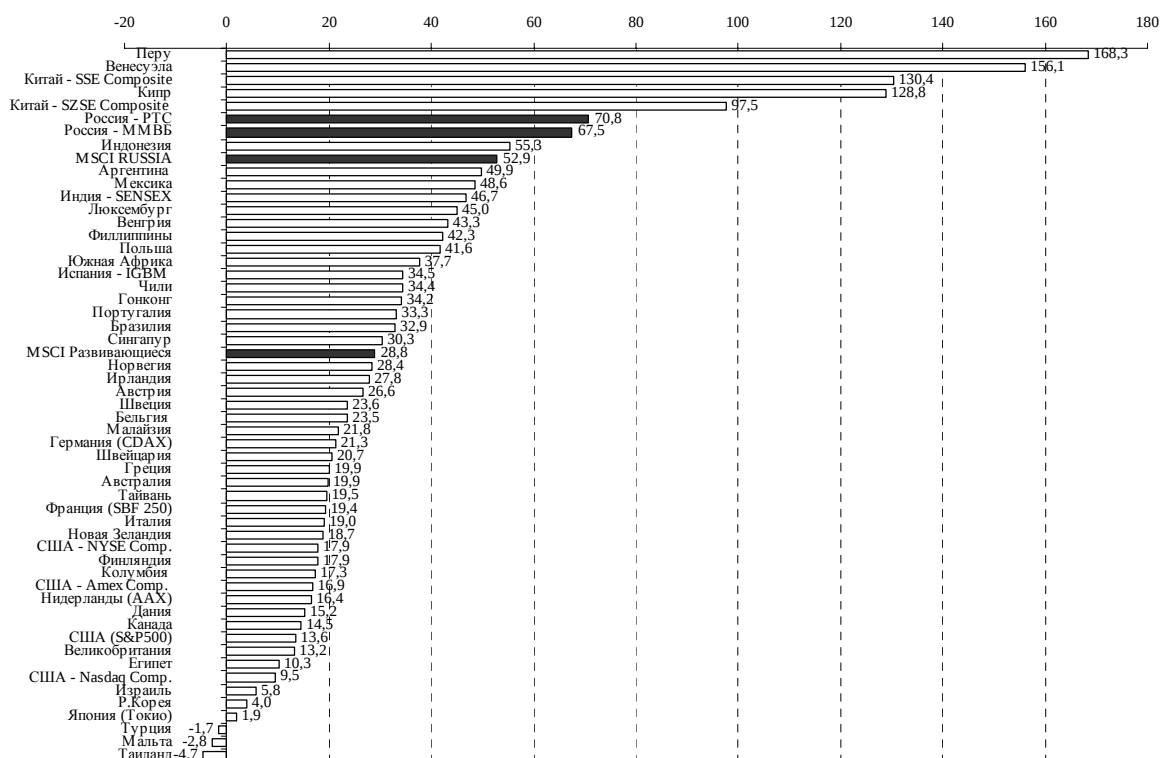
В сфере продвижения стандартов МСФО среди российских компаний не в полной мере используется потенциал бирж. Согласно действующим правилам листинга ценных бумаг компаний на двух крупнейших российских биржах наличие финансовой отчетности по стандартам МСФО требуется лишь для листинга категорий А1 и А2. Проблема в том, что это означает, что лишь каждое десятое акционерное общество, приходящее на биржу, должно иметь отчетность, соответствующую МСФО.

Таким образом, в 2006 г. сохранились и даже усугубились институциональные проблемы, лежащие в основе российского фондового рынка. Что это означает для иностранных и российских инвесторов? Главное в том, что становится все более зыбкой та основа, на которой происходит количественный рост финансового рынка, его масштабов, долговых обязательств и ликвидности. Рост капитализации крупнейших государственных корпораций происходит за счет приобретений на эксклюзивных условиях новых активов, но не сопровождается повышением эффективности используемых мощностей и ресурсов. Крупные корпорации становятся элементами государственной политики, их решения все менее прогнозируемыми. Практически отсутствует система независимого контроля со стороны инвесторов и гражданского общества за эффективностью принимаемых решений в экономической и финансовой сферах. Все это увеличивает риски системных кризисов на фондовом рынке и нарушений прав инвесторов.

5.4.3. Институциональные и структурные диспропорции и факторы роста

Проблемы инвестиционного климата в России в 2006 г. удивительным образом сочетались с высокой доходностью акций российских компаний, бурным ростом капитализации и ликвидности биржевого рынка. Второй год подряд, что является весьма редким событием, российские фондовые индексы остаются мировыми лидерами по темпам их прироста (см. *рис. 1*).

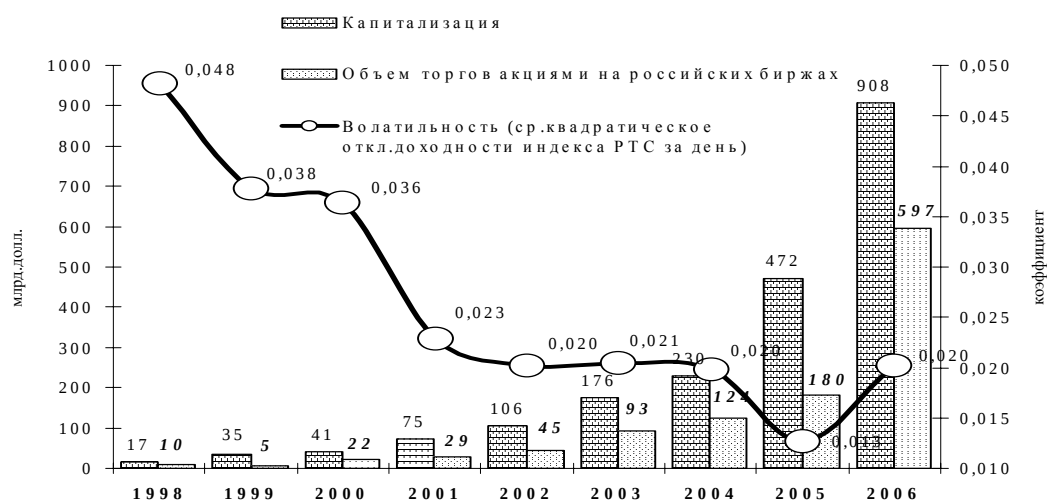
В 2006 г. индекс РТС увеличился на 70,83% по сравнению со значением на конец 2005 г., прирост индекса ММВБ и MSCI Russia составил соответственно 67,5% и 52,9%. Выше оказались результаты лишь по фондовым индексам Перу, Венесуэлы, Кипра и Китая. Доходность индекса РТС в 2,5 раза была выше доходности индекса MSCI-Развивающиеся рынки. Рост доходности акций в России сопровождался существенным укреплением позиций рубля – за год рубль укрепился на 8,5% к доллару. Это стало другим дополнительным плюсом российского фондового рынка для американских и глобальных инвесторов.



Источник: по данным Всемирной федерации бирж и издания WSJ.

Рис. 1. Прирост фондовых индексов (% , декабрь 2006 г. к декабрю 2005 г.)

Рост ликвидности рынка акций вызвал заметное повышение капитализации российских компаний и динамика волатильности цен акций, что показано на рис. 2.

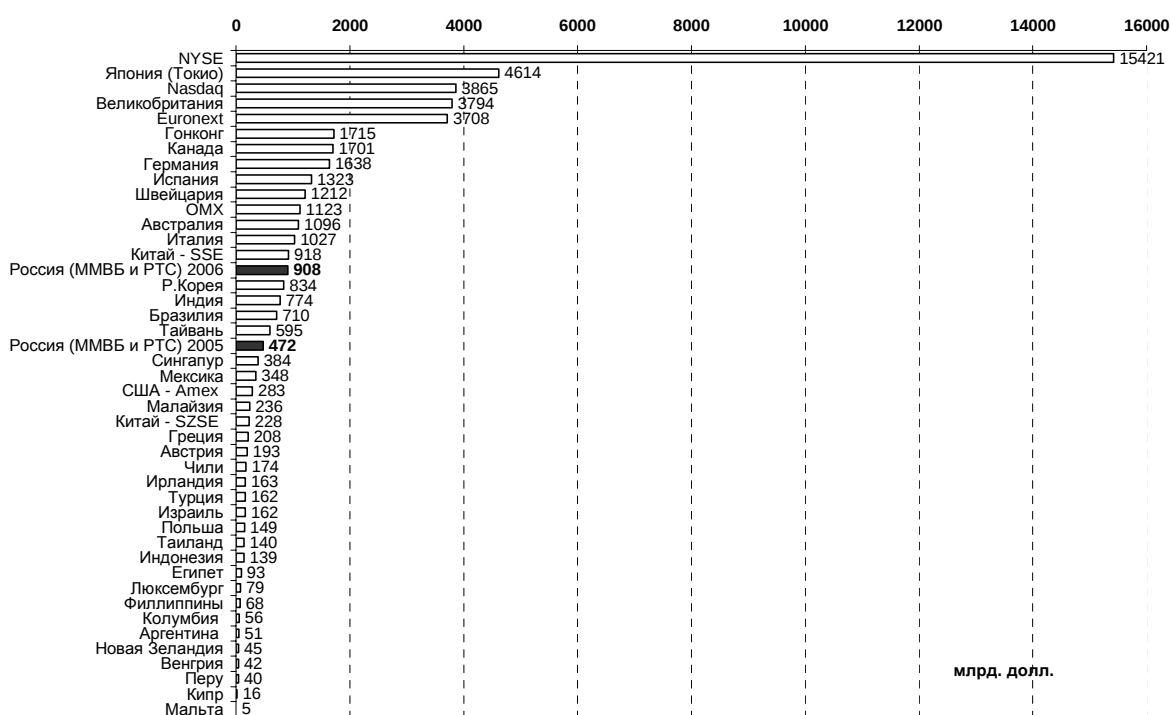


Источник: по данным РБК и российских бирж.

Рис. 2. Капитализация, ликвидность и волатильность российского рынка акций

В 2006 г. капитализация российских компаний выросла с 472 до 908 млрд долл., или в 1,9 раза; объем биржевых торгов акциями на фондовых биржах ММВБ, РТС и «Санкт-Петербург» увеличился с 180,2 до 597,0 млрд долл., или в 3,3 раза. Показатель среднего квадратического отклонения индекса РТС за день, характеризующий волатильность цен «голубых фишек», в 2006 г. увеличился и составил 0,02 против 0,013 в 2005 г., что означает рост риска инвестиций в акции в 1,5 раз.

По размеру капитализации российские биржи переместились с 19 на 15-е место в мире, опередив рынки Республики Корея, Индии, Бразилии и Тайваня (см. рис. 3).

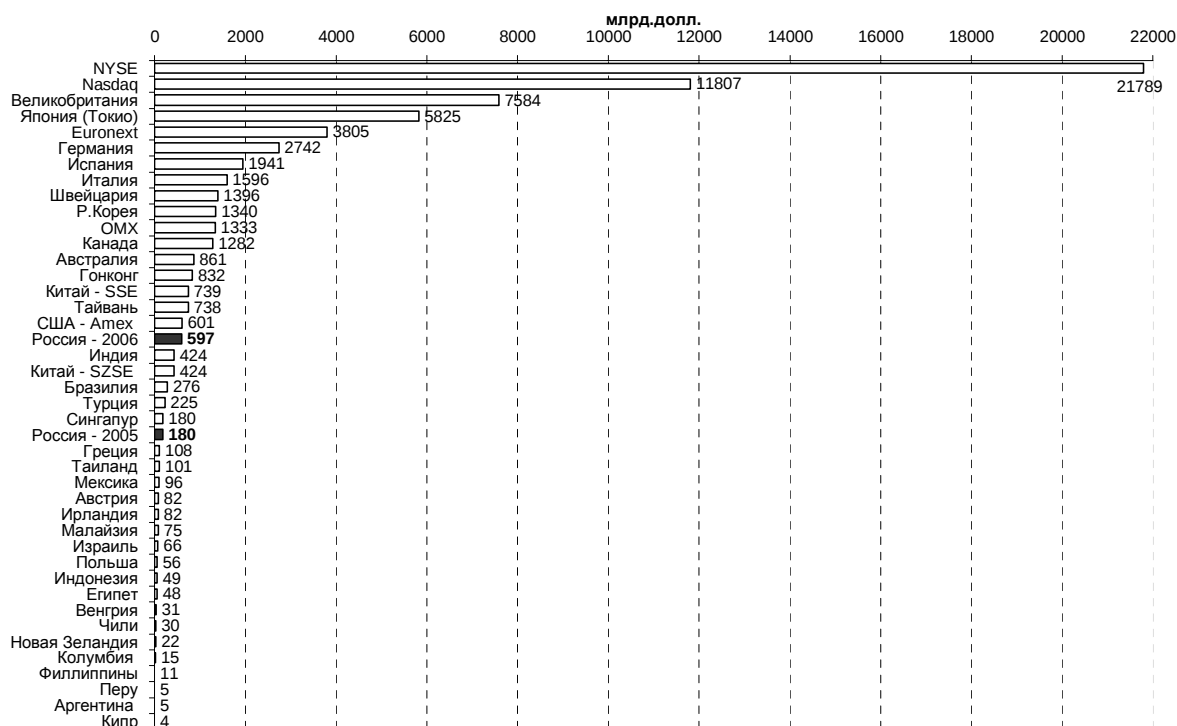


Источник: по данным Всемирной федерации бирж и расчеты по данным РТС и ММВБ.

Рис. 3. Капитализация в 2006 г., млрд долл.

Капитализация российских компаний в 2006 г. составила около 908 млрд долл., что отражает положение России как одного из самых крупных развивающихся рынков. По этому показателю из всех развивающихся рынков Россия уступила лишь Китаю.

Еще более быстрыми темпами, чем капитализация, в 2006 г. выросли показатели ликвидности биржевого рынка акций. Положение российского фондового рынка в мире по данному критерию приводится на рис. 4.



Примечание. * Данные по России включают показатели РТС и ММВБ.

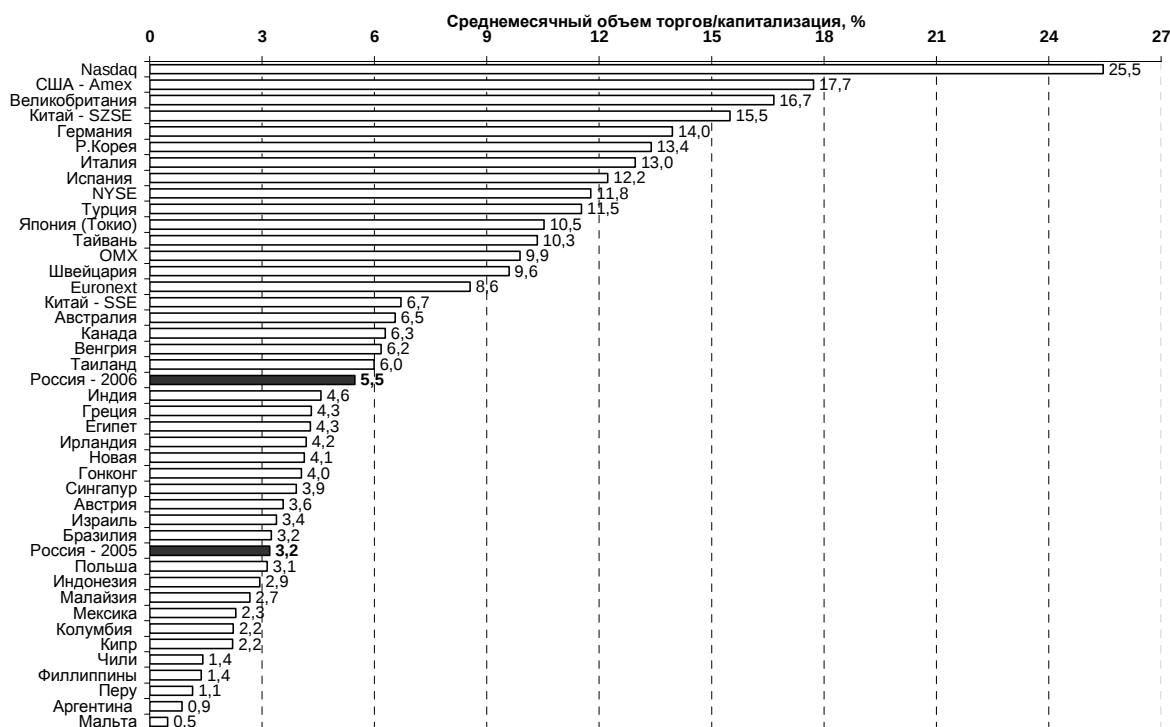
Источник: по данным Всемирной Федерации бирж, ММВБ и РТС.

Рис. 4. Объем биржевых торгов акциями в 2006 г. *, млрд долл.

Объем биржевых торгов акциями в России в 2006 г. достиг 597 млрд долл. по сравнению с 180 млрд долл. в 2005 г., или вырос в 3,3 раза. Из всех развивающихся рынков по данному показателю, как и в случае с капитализацией, Россия уступила лишь Китаю. Однако отрыв российского фондового рынка по ликвидности акций от глобальных рынков не стал заметнее. Несмотря на внушительный рост количественных показателей ликвидности российских бирж в 2006 г., серьезным вызовом им стал процесс глобализации мировых бирж. Вступившее в решающую фазу объединение Нью-Йоркской фондовой биржи и европейской биржи Euronext (лидера на срочном биржевом рынке Европы и в области организации торговли с облигациями), присоединение к их альянсу Токийской фондовой биржи и Индийской национальной биржи – означает начало создания глобальных рынков акций, деривативов и других финансовых инструментов. Фондовые биржи нордических стран объединились в рамках биржи OMX. Согласованная стратегия развития фондовых бирж, ориентированная на глобальные интересы, имеется у Китая в рамках развития Гонконгской, Пекинской и Шанхайской фондовых бирж. К сожалению, российские биржи в настоящее время ограничены лишь национальным рынком и не предпринимают каких-либо заметных шагов по участию в процессе глобализации мировой торговли. Через несколько лет любой, даже крупный национальный биржевой рынок, вряд ли будет конкурентоспособен по сравнению с глобальными рынками по набору торгуемых

инструментов, доступу к ресурсам различных инвесторов, разнообразию торговых стратегий и другим параметрам.

Позитивным фактором биржевого рынка акций в России в 2006 г. стал заметный рост показателя оборачиваемости акций, который в международной практике принято рассчитывать путем деления среднемесячного биржевого оборота акций на сумму рыночной капитализации (см. *рис. 5*).



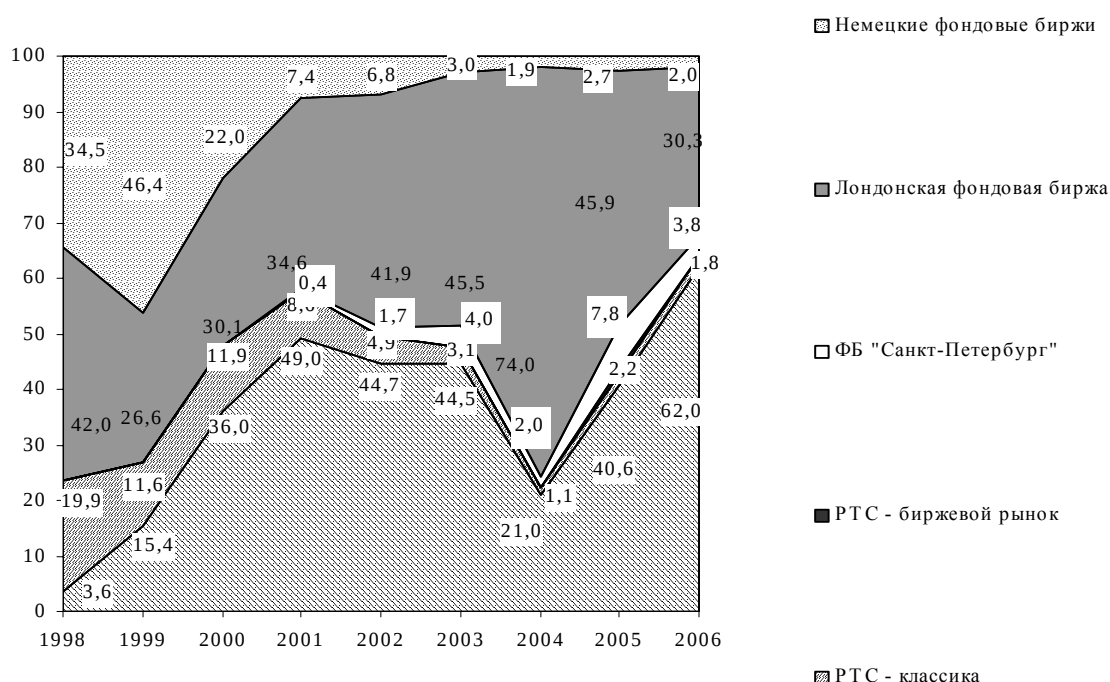
Примечание. * Данные по России включают показатели РТС и ММВБ.

Источник: по данным Всемирной Федерации бирж, ММВБ и РТС.

Рис. 5. Оборачиваемость акций на биржевом рынке в 2006 г., %

Российский коэффициент оборачиваемости акций в 2006 г. составил 5,5% по сравнению с 3,2% в 2005 г. Среди других стран Россия занимает по данному критерию место «середнячка», заметно уступая рынкам-лидерам, что свидетельствует об относительно низком уровне Free Float российских эмитентов.

В 2006 г. получила продолжение тенденция 2005 г. по укреплению позиций российского фондового рынка на рынке акций и депозитарных расписок российских эмитентов, что можно увидеть на *рис. 6*.



Источник: по данным фондовых бирж (без учета NYSE).

Рис. 6. Удельный вес бирж в объемах торгов акциями российских АО



Источник: по данным ОАО РТС.

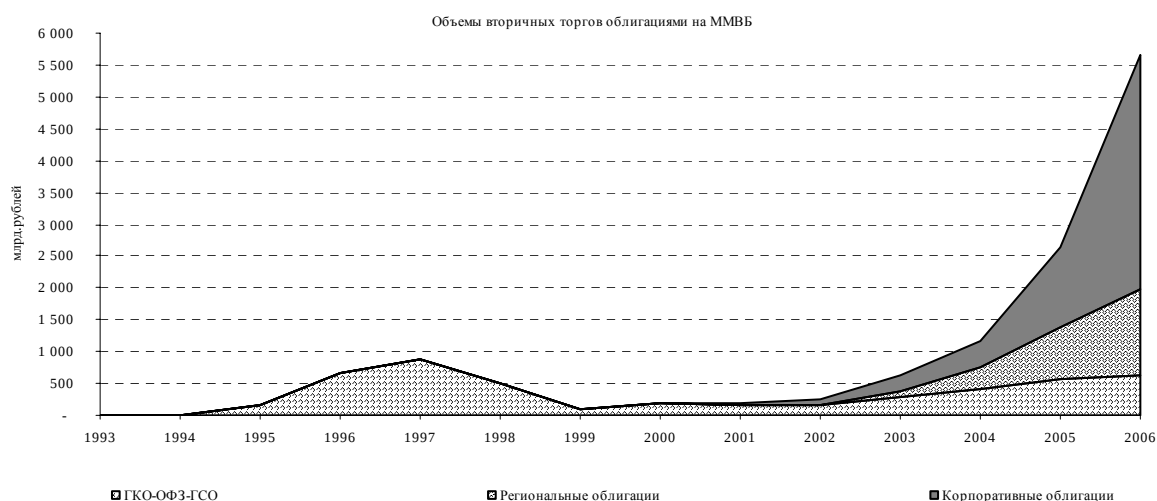
Рис. 7. Объемы торгов и количество сделок на срочном рынке ОАО РТС с 1.09.2001 г. по 29.12.2006 г.

В общем объеме торгов акциями и депозитарными расписками российских АО доля Лондонской фондовой биржи (ЛФБ) сократилась с 45,9% в 2005 г. до 30,3% в 2006 г.; доля фондовой биржи ММВБ за это же время выросла с 40,6 до 62,0%; совокупная доля бирж группы РТС упала с 10,0 до 5,6%. В 2006 г. центр биржевой ликвидности акциями ОАО «Газпром» переместился из группы РТС на Фондовую биржу «ММВБ». Это серьезно подорвало позиции РТС на биржевом спот-рынке акций.

В 2006 г. продолжился рост срочного рынка, о чем свидетельствуют данные на *рис. 7*.

В 2006 г. в России объемы биржевых торгов составили: фьючерсными контрактами – 88,8 млрд долл., опционами – 11,5 млрд долл., т.е. уровень 2005 г. был превышен соответственно в 4,1 и 4,6 раз. О планах создания срочного рынка на депозитарные расписки по акциям российских компаний в текущем году было объявлено Лондонской фондовой биржей и Немецкой фондовой биржей.

Наряду с ростом рынка акций, в 2006 г. наблюдался рост внутреннего облигационного рынка. Как показано на *рис. 8* и *9*, обороты вторичного биржевого рынка и объемы размещений облигаций многократно превзошли рекорды рынка ГКО 1996–1997 гг.

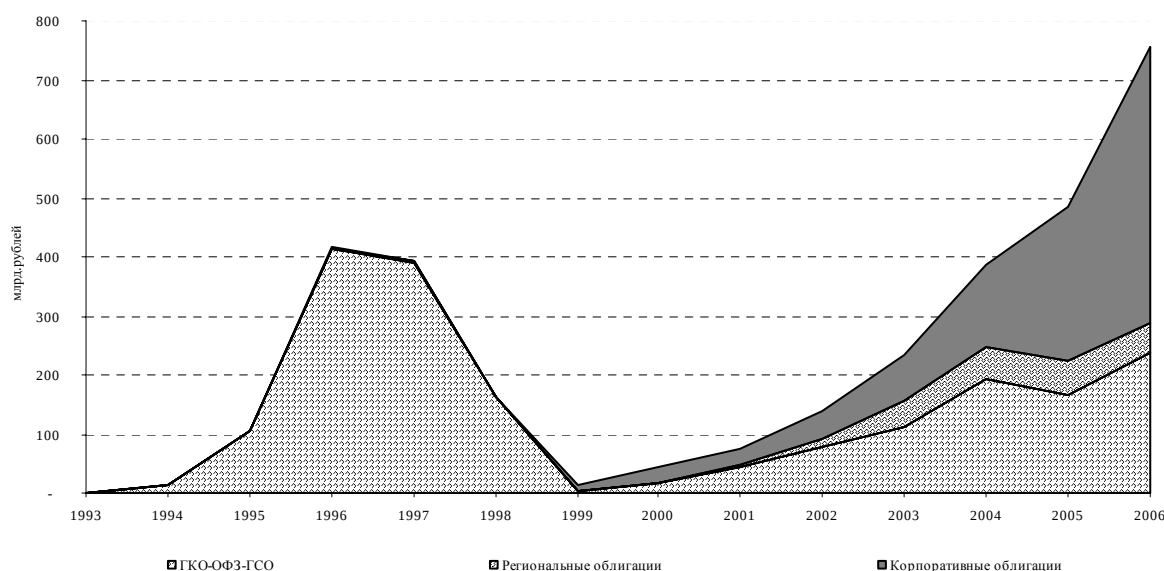


Источник: по данным Минфина России, CBonds и фондовых бирж.

Рис. 8. Объемы вторичных торгов облигациями на ММВБ

Объемы биржевых торгов облигациями в 2006 г. в 6 раз превысили максимум ликвидности рынка ГКО, установленный в 1997 г. За год объемы сделок с корпоративными облигациями на вторичном биржевом рынке увеличились в 2,9 раза, региональными и федеральными облигациями – соответственно в 1,7 и 1,1 раза. При этом факт отрицательной реальной доходности большинства выпусков облигаций не препятствовал росту ликвидности и размещений облигаций. Данное обстоятельство объясняется тем, что основными участниками этого рынка выступают банки и нерезиденты, распо-

лагающие возможностями использования различных спекулятивных стратегий для компенсации потерь «пассивного» владения данными ценными бумагами¹¹⁶. Приток ликвидности на рынок рублевых облигаций позволил эмитентам успешно размещать новые выпуски облигаций (рис. 9).



Источник: по данным Минфина России, CBonds и фондовых бирж.

Рис. 9. Объем размещений облигаций

Объем размещений облигаций в 2006 г. вырос в меньшей степени, чем обороты их вторичного рынка. Двигателем роста эмиссий долгового рынка стали корпоративные облигации, объем их размещений вырос с 260,6 млрд руб. в 2005 г. до 465,3 млрд руб. в 2006 г., или в 1,8 раза. Сумма эмиссии региональных облигаций в 2006 г. сократилась до 51,7 млрд руб. по сравнению с 56,8 млрд руб. в 2005 г., или на 9,9%. Эмиссия ОФЗ и государственных сберегательных облигаций (ГСО) в 2006 г. составила 237,6 млрд руб. по сравнению с 167,2 млрд руб. в предыдущем году, т.е. возросла на 42,1%. Наличие стабильной доходной базы федерального и региональных бюджетов снижает интерес органов власти к заемным средствам. Однако в отличие от ситуации с региональными облигациями, ОФЗ и ГСО являются главным активом, куда инвестируются резервы Пенсионного фонда РФ в части накопительной пенсионной системы, находящиеся под управлением Внешэкономбанка. По этой причине Минфин России вынужден наращивать эмиссии государственных облигаций даже в условиях огромного профицита федерального бюджета.

¹¹⁶ Одной из наиболее популярных стратегий такого рода в мире, включая Россию, является «carry trade» – «переносная торговля», предполагающая заимствование средств по низким ставкам процентов, возможно в валюте, стоимость которой снижается, в целях последующего инвестирования данных ресурсов в более доходные финансовые активы (например, рублевые облигации).

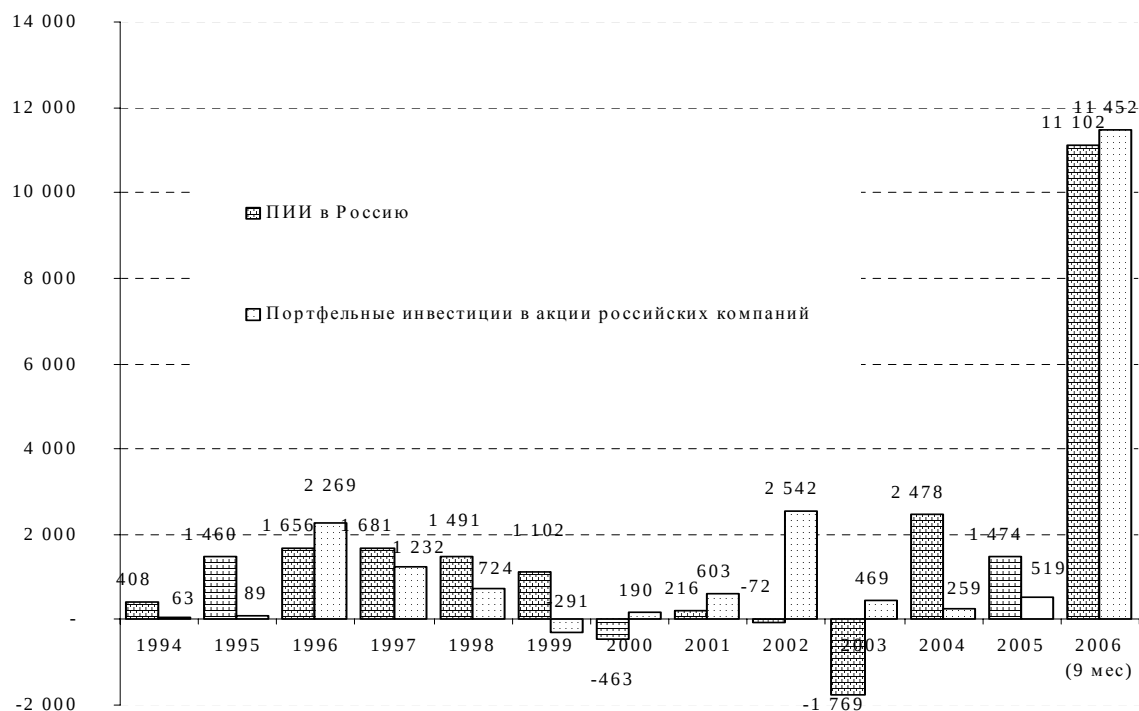
Общий объем рублевых облигаций в обращении, включая федеральные ценные бумаги, корпоративные и региональные облигации, вырос с 1,5 трлн руб. в 2005 г. до 2,2 трлн руб. в 2006 г., или в 1,4 раза.

Таким образом, несмотря на проблемы в институциональной сфере и в инвестиционном климате, российский фондовый рынок притягивает внимание иностранных инвесторов своими доходностью и бурным ростом количественных характеристик (ликвидности, капитализации, емкости). Указанный выше рост в разы количественных параметров рынка, однако, не повлияет напрямую на рост баллов при оценке российского фондового рынка по методике CalPERS в 2007 г., поскольку и сейчас по количественным характеристикам он имеет наивысший балл – 3.

Как было показано в обзоре ИЭПП за 2005 г., в России сохраняется непрозрачность информации о факторах роста финансового рынка. В отличие от многих стран в России по необъяснимым причинам не ведется статистика финансовых счетов, которая позволяет точно фиксировать участие разных категорий инвесторов в ценных бумагах российских эмитентов. В этих условиях анализировать меру влияния различных факторов на рост фондового рынка можно лишь по косвенным данным.

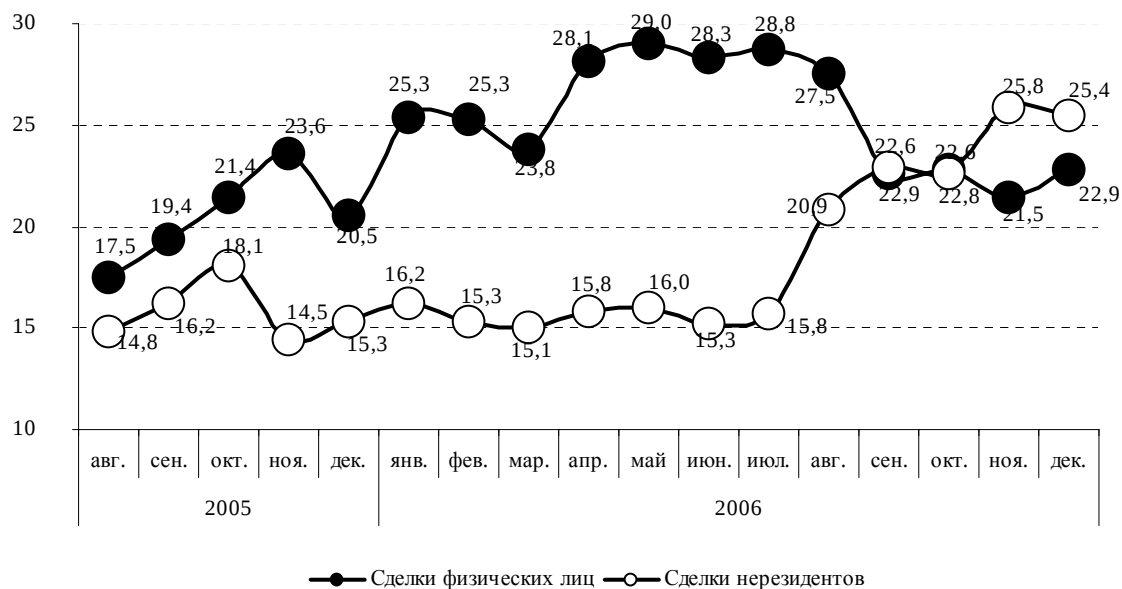
Роль иностранных инвестиций на российском фондовом рынке. Рост рынка акций в 2006 г. был обусловлен бурным ростом торговой активности нерезидентов, населения и российских институциональных инвесторов. При этом решающую роль, как и в 2005 г., сыграли нерезиденты. Привлекательность российского фондового рынка для нерезидентов была обусловлена не только высокой доходностью вложений в акции, но и такими факторами, как стабильная в целом макроэкономическая ситуация в стране за счет высоких цен на экспортируемое сырье, либерализация рынка акций ОАО «Газпром», укрепление курса рубля по отношению к доллару, отмена ограничений, установленных законодательством о валютном регулировании и валютном контроле, излишняя ликвидность, сложившаяся на глобальных рынках под воздействием низких процентных ставок. Влияние внешнего фактора на рынок акций российских эмитентов показано на *рис. 10*.

В 2006 г. наблюдался небывалый приток иностранного капитала в Россию. За 9 месяцев 2006 г. спрос нерезидентов на акции российских компаний увеличился в форме сальдо прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на 11,1 млрд долл. и в виде портфельных инвестиций – на 11,5 млрд долл. Специфика классификации тех или иных вложений как ПИИ такова, что в эту категорию попадает основной поток инвестиций, осуществляемых хедж-фондами и фондами прямых инвестиций. По этой причине ПИИ в акции российских компаний мало чем отличаются от инвестиций портфельных.



Источник: по данным Платежного баланса Российской Федерации.

Рис. 10. Чистый импорт (+), экспорт (-) капитала в Россию, млн долл.



Источник: рассчитано по данным Фондовой биржи ММВБ.

Рис. 11. Доля физических лиц и нерезидентов в сделках с акциями на ММВБ, %

Рост влияния нерезидентов на биржевом рынке акций ММВБ, составляющего свыше 95% оборота российских бирж, показан на *рис. 11*.

В 2006 г. доля нерезидентов в стоимости сделок купли-продажи акций на Фондовой бирже ММВБ достигла 25,4%, превысив долю сделок, приходящихся на физических лиц (22,9%). При этом заметное повышение роли нерезидентов на ММВБ приходится на период после отмены ограничений на сделки с акциями нерезидентов, установленных ранее законодательством о валютном контроле и валютном регулировании.

Необходимо отметить, что на практике роль нерезидентов в сделках с акциями российских компаний на территории России еще выше. Дело в том, что многие крупные брокеры и банки приобретают акции на ММВБ от своего имени для их последующей перепродажи нерезидентам через офшорные компании¹¹⁷. Такие перепродажи акций оформляются в виде внебиржевых сделок, доля которых на рынке составляет около 20–30% от биржевого оборота акций на ММВБ. Через внебиржевые сделки также осуществляются и продажи акций нерезидентами. С учетом данного фактора, доля нерезидентов на рынке акций, по нашим расчетам, достигает почти 50%.

Проблема российского фондового рынка с точки зрения участия в нем иностранных портфельных инвесторов заключается в том, что он пока не стал объектом инвестирования со стороны крупнейших глобальных инвестиционных и пенсионных фондов, ориентированных на зарубежных розничных инвесторов. Специализирующиеся на России фонды обычно являются низко капитализированными и в большинстве своем имеют статус хедж-фондов или фондов, ориентированных на квалифицированных инвесторов (например, фонд Hermitage и фонды под управлением компании JPMorgan Fleming). По данным Росстата, на долю офшорных зон (Люксембург, Кипр, Виргинские и Каймановы острова) в 2006 г. приходилось 40% накопленных иностранных инвестиций в Россию.

По данным информационного портала EmerginPortfolio.com стоимость инвестиций портфельных инвестиционных фондов в Россию на начало 2006 г. составляла около 10 млрд долл. Данные о структуре зарубежных фондов инвестирующих в акции российских компаний приводятся в *табл. 17*.

Основными инвесторами в акции российских АО являются зарубежные инвестиционные фонды, специализирующиеся на вложении средств в акции компаний из развивающихся стран Европы, а также глобальные фонды развивающихся рынков. При этом в инвестициях в Россию доминируют инвестиционные фонды, зарегистрированные в Люксембурге, на которые приходится около 47% активов портфельных инвесторов в Россию, США (23%), Ирландии (8%), Австрии (7%) и на Каймановых островах (2%). Почти 60% активов составляют фонды, созданные в офшорных зонах (Люксембург, Ирландия, Каймановы острова и Гернси).

¹¹⁷ Как было уже отмечено выше, по причине несовершенства российского налогового законодательства и другим факторам, нерезиденты предпочитают владеть акциями российских компаний не напрямую, а через офшорные зоны.

Таблица 17

**Структура иностранных портфельных инвесторов, инвестирующих
в акции российских эмитентов, на начало 2006 г., в %**

Страна регистрации инвестиционных фондов	Специализация международных фондов				Всего
	Глобальные фонды разви- вающихся рынков	Европейские развиваю- щиеся рынки	Европа, Дальний Вос- ток и Африка	Международ- ные рынки	
Австрия		10,8			6,8
Бельгия	0,1	0,4			0,3
Бермудские острова	0,0				0,0
Канада	0,2				0,1
Дания		1,1			0,7
Франция	1,9	1,9			1,8
Гернси	2,7	0,0			0,9
Ирландия	3,5	11,2		0,3	8,2
Джерси	0,4	0,0			0,1
Люксембург	31,8	56,9	100,0		46,6
Швейцария	1,0	1,5			1,3
Великобритания	9,2	4,8		0,4	6,0
США	49,3	4,7		99,6	23,0
Каймановы острова		3,0			1,9
Финляндия		1,3			0,8
Нидерланды		0,7			0,5
Швеция		1,7			1,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: www. EmerginPortfolio.com.

Указанные зарубежные инвестиционные фонды вкладывают средства в развивающиеся рынки на «пакетной» основе, стремясь диверсифицировать вложения между разными странами вне зависимости от макроэкономического положения тех или иных государств. Значимость фактора привлекательности развивающихся рынков в целом преобладает над значимостью особенностей отдельных развивающихся рынков, «страновой» подход обычно преобладает над отраслевым (индустриальным)¹¹⁸.

Преобладание среди иностранных инвесторов в Россию «страновой» стратегии формирования портфелей отрицательно влияет на качественную структуру рынка акций российских компаний, создавая феномен синхронного изменения их цен вне зависимости от показателей деятельности самих компаний. Это проявляется в близких к 1 коэффициентах бета большинства «голубых фишек», характеризующих степень отклонений доходности инвестиций в те или иные ценные бумаги от доходности фондовых индексов. В табл. 18 приводятся коэффициенты бета по 15 выпускам наиболее ликвидных акций, включенных в индекс ММВБ.

¹¹⁸ Brooks R., Del Negro M. The Rise in Co movement across National Stock Markets: Market Integration or IT Bubble. Federal Reserve Bank of Atlanta. – Working Paper 2002-17a, September, 2002.

Таблица 18

Коэффициенты бета российских «голубых фишек» в 2003–2006 гг.

	Коэффициенты бета				
	2003	2004	2005	2006	2003–2006
ОАО "Аэрофлот" (ао)	0,57	0,25	0,46	0,40	0,40
ОАО "АвтоВАЗ" (ао)	0,64	0,52	0,40	0,76	0,62
РАО "ЕЭС России" (ао)	1,14	1,00	0,98	1,07	1,06
РАО "ЕЭС России" (ап)	0,95	1,00	0,86	0,99	0,97
ГМК "Норильский Никель" (ао)	0,87	1,19	1,04	1,06	1,05
ОАО "Лукойл" (ао)	0,91	0,86	1,03	0,98	0,94
ОАО "Мосэнерго" (ао)	1,04	0,66	1,28	0,48	0,78
ОАО "Ростелеком" (ао)	0,98	0,82	0,87	0,65	0,81
Сберегательный банк РФ (ао)	0,75	0,71	0,79	1,07	0,85
Сберегательный банк РФ (ап)	0,54	0,60	0,99	1,00	0,78
ОАО "Газпромнефть" (ранее – «Сибнефть») (ао)	1,29	0,85	0,91	0,73	0,91
ОАО "Сургутнефтегаз" (ао)	1,22	0,90	1,13	1,21	1,11
ОАО "Сургутнефтегаз" (ап)	0,97	0,70	0,97	1,11	0,94
ОАО "Татнефть" (ао)	0,77	0,80	1,32	1,12	0,97
ОАО "Газпром" (ао)	0,75	0,65	0,71	1,03	0,81
Среднее значение	0,89	0,77	0,92	0,91	0,87
Стандартное отклонение	0,23	0,23	0,26	0,25	0,18

Источник: по данным российских фондовых бирж.

У большинства выпусков акций коэффициенты бета близки к 1, что свидетельствует о высоком уровне корреляции изменений их цен с доходностью индекса ММВБ. Средний по всем выпускам акций коэффициент бета составил 0,92 в 2005 г. и 0,91 в 2006 г., что свидетельствует о доминировании синхронности движения цен «голубых фишек» фондового рынка России¹¹⁹.

Синхронность движения акций не только препятствует использованию институциональными инвесторами и населением преимуществ диверсификации портфелей на внутреннем рынке, но и свидетельствует о проблемах эффективности управления крупнейшими корпорациями. В портфельной теории эффективность деятельности управляющих принято оценивать с помощью коэффициента альфа, показывающего отклонения фактической доходности портфеля от его потенциальной доходности в условиях заданной доходности базисного портфеля (например, индекса) и беты данного портфеля. Применение данного подхода к оценке эффективности управления российскими компаниями приводится в табл. 19.

¹¹⁹ Справедливости ради заметим, что ряд аналитиков, например, А. Верников из «Атон-Лайн», отмечают, что в 2006 г. начала проявляться тенденция постепенного разрушения синхронности движения акций, что связано с появлением новых генераторов роста рынка в лице энергетических компаний и банков (комментарий в Quote.ru от 29.01.2007).

Таблица 19

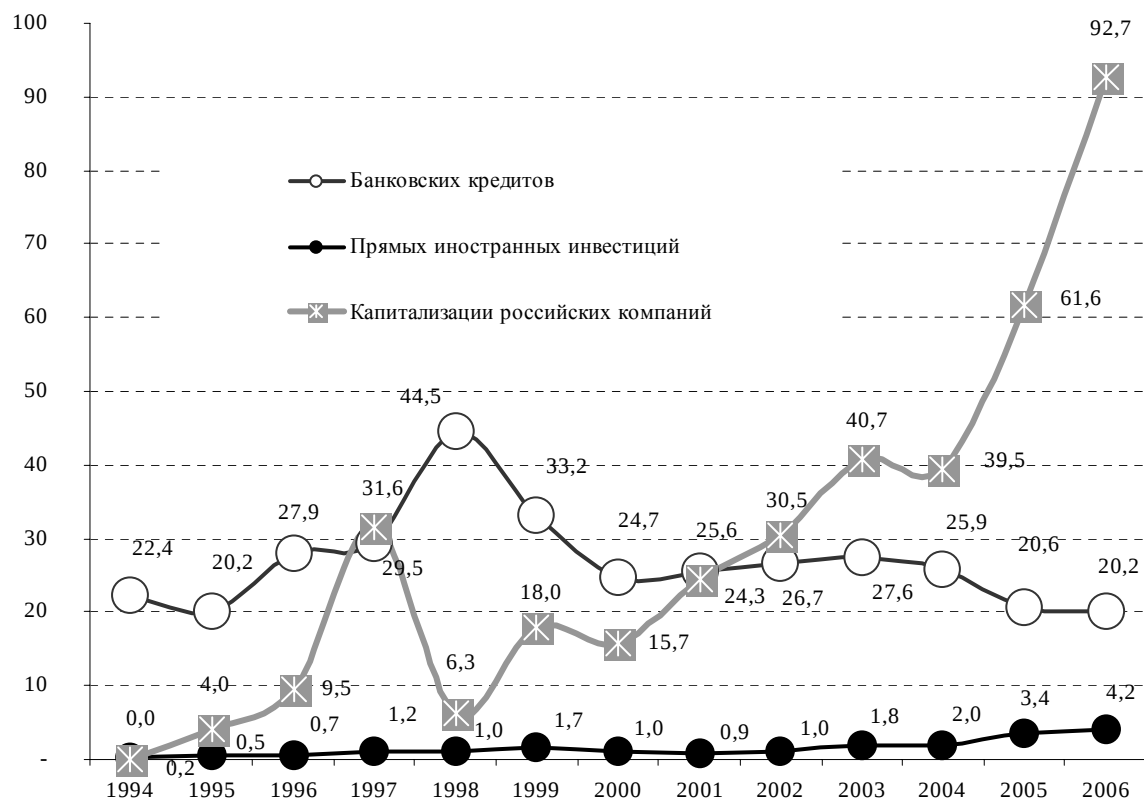
Коэффициенты альфа российских «голубых фишек» в 2003–2006 гг.

	Коэффициент альфа				
	2003	2004	2005	2006	2003–2006
ОАО "Аэрофлот" (ао)	0,13	0,22	–0,06	0,06	0,10
ОАО "АвтоВАЗ" (ао)	–0,07	–0,01	0,03	0,06	–0,01
РАО "ЕЭС России" (ао)	0,05	–0,05	–0,06	0,12	0,02
РАО "ЕЭС России" (ап)	0,12	–0,05	–0,04	0,15	0,04
ГМК "Норильский Никель" (ао)	0,27	–0,13	–0,04	–0,04	0,01
ОАО "Лукойл" (ао)	–0,05	0,06	0,04	–0,09	0,00
ОАО "Мосэнерго" (ао)	0,07	0,25	–0,31	0,00	0,03
ОАО "Ростелеком" (ао)	–0,01	–0,09	–0,11	0,31	0,03
Сберегательный банк РФ (ао)	–0,06	0,22	0,21	0,11	0,12
Сберегательный банк РФ (ап)	0,05	0,10	0,37	0,12	0,17
ОАО "Газпромнефть" (ранее – «Сибнефть») (ао)	–0,18	–0,02	–0,12	–0,11	–0,10
ОАО "Сургутнефтегаз" (ао)	–0,02	0,05	–0,11	–0,15	–0,05
ОАО "Сургутнефтегаз" (ап)	–0,04	0,09	–0,02	–0,17	–0,02
ОАО "Татнефть" (ао)	–0,04	0,07	0,02	–0,13	0,00
ОАО "Газпром" (ао)	0,03	0,26	0,21	–0,04	0,12
Среднее значение	0,02	0,06	0,00	0,01	0,03
Стандартное отклонение	0,11	0,13	0,16	0,14	0,07

Источник: по данным российских фондовых бирж.

В среднем по 15 крупнейшим компаниям в 2005–2006 гг. коэффициент альфа был равен 0, что показывает отсутствие какого-либо вклада со стороны их менеджмента в отклонение динамики цен акций этих компаний от индекса, т.е. среднерыночного показателя. В 2006 г. по многим компаниям, например, ГМК «Норильский Никель», Лукойл, Газпромнефть, Сургутнефтегаз, Татнефть и Газпром, коэффициент альфа был отрицательным.

Взаимодействие фондового рынка и банковской системы. За 11 месяцев 2006 г. вложения банков в акции увеличились на 65,6 млрд руб., или 2,4 млрд долл., что представляет собой весьма скромную величину на фоне данных, характеризующих рост капитализации и ликвидности фондового рынка. При этом продолжал увеличиваться разрыв между уровнем развития фондового рынка и потенциалом банковской системы. На *рис. 12* приводятся данные о доле внутренних банковских кредитов, капитализации и прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в ВВП России.

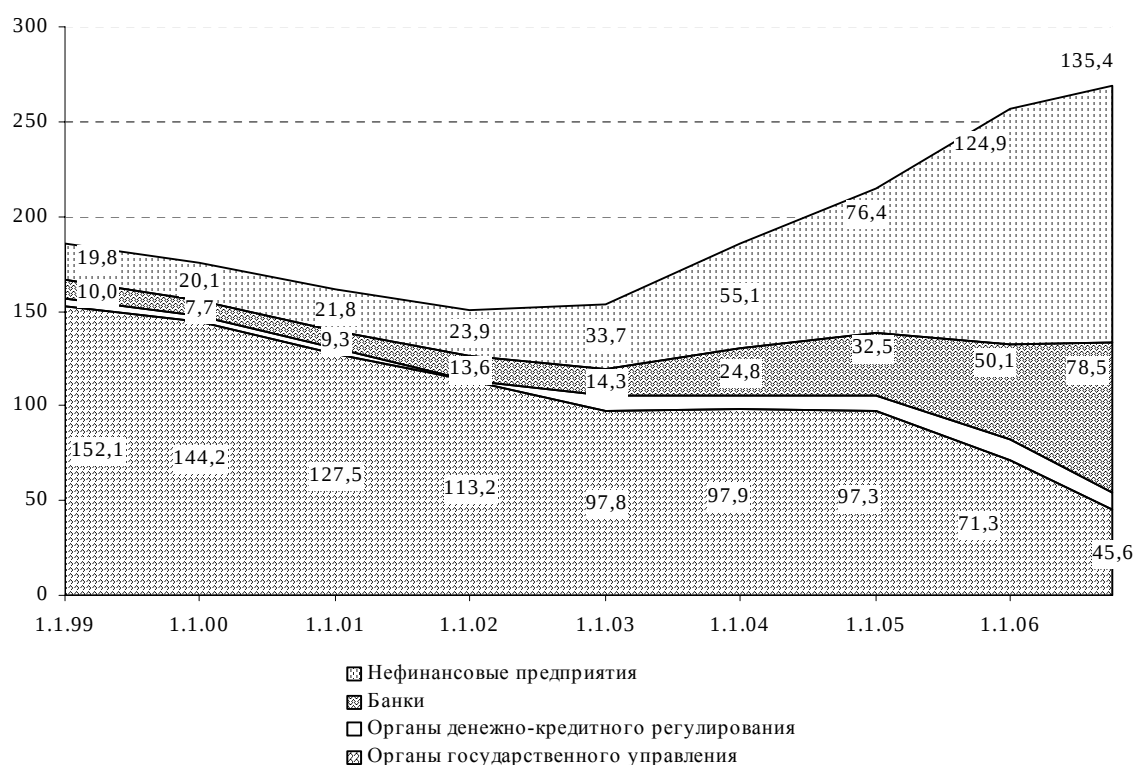


Источник: по данным ЦБР, Росстата, Всемирного банка и ЮНКТАД.

Рис. 12. Удельный вес кредитов банков, ПИИ и капитализации в ВВП России, %

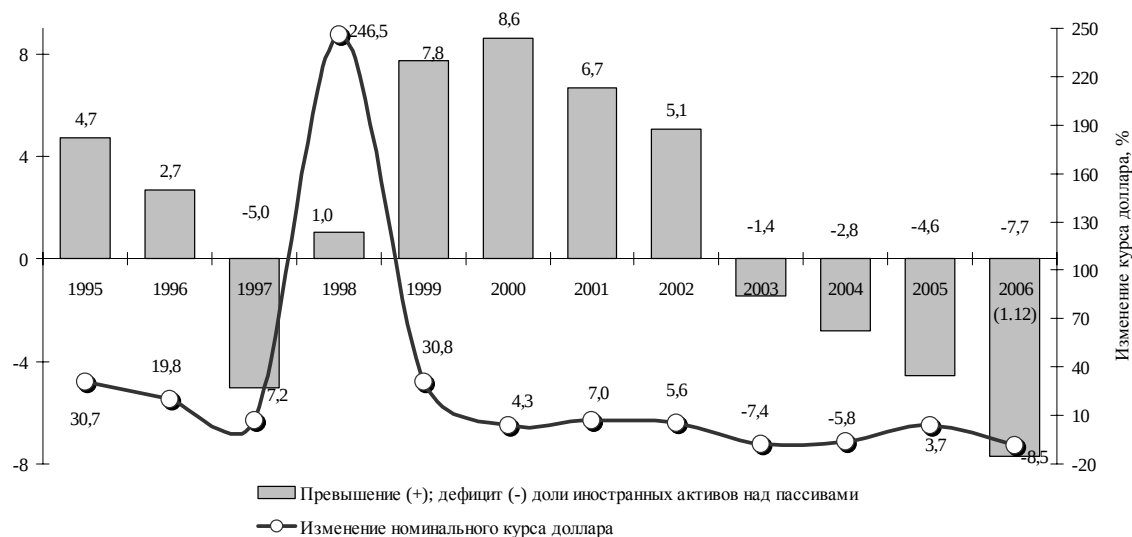
В 2006 г. доля капитализации в ВВП в 2006 г. увеличилась до 92,7% по сравнению с 61,5% за предшествующий год. В этом же году Россия стала одним из мировых лидеров по привлеченным ПИИ. На этом фоне доля внутреннего кредита в ВВП за год, снизившаяся в 2005 г. с 25,9 до 20,6% ВВП, в 2006 г. осталась практически на уровне прошлого года. Разрыв между показателями капитализации и внутреннего кредита свидетельствует о серьезных диспропорциях между уровнем развития банковской системы и ростом российских компаний.

Рост внешнего долга российских компаний. Недостаток внутренних кредитных ресурсов заставлял банки и нефинансовые компании активно прибегать к займам на внешнем рынке. При этом банки заимствовали значительно более активно, чем нефинансовые компании. Это привело к существенным изменениям внешнего долга России и российских компаний в 2006 г. (рис. 13).



Источник: по данным ЦБР и Минфина России.

Рис. 13. Внешний долг Российской Федерации в 1999-2006 гг., млрд долл.

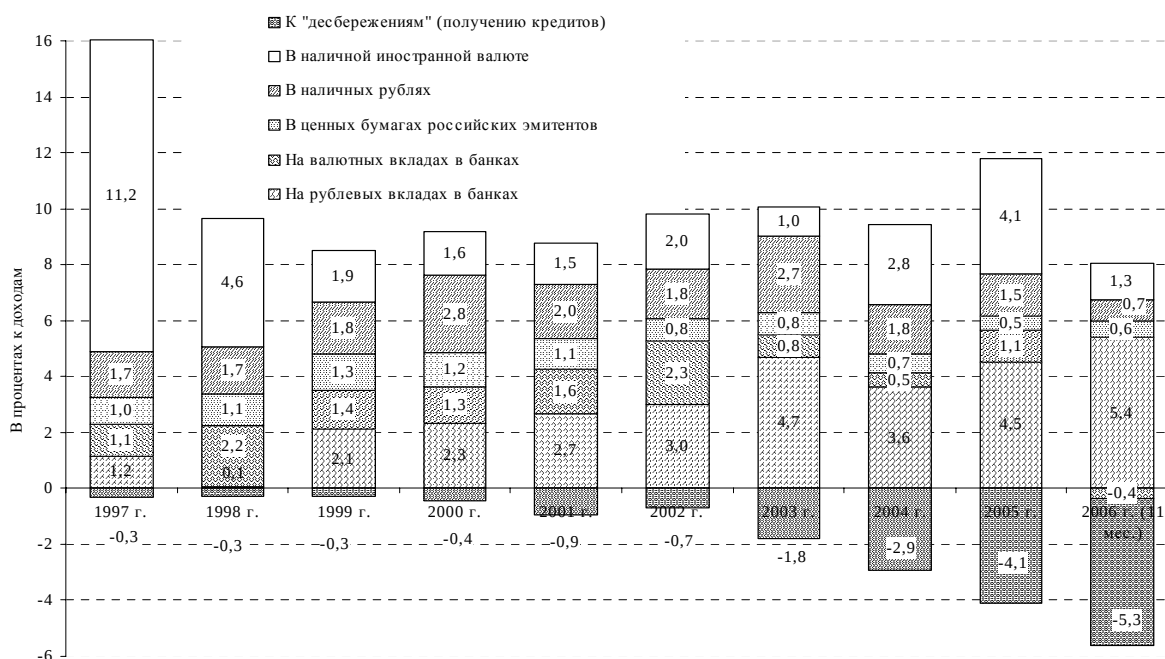


Источник: расчет по данным Банка России.

Рис. 14. Превышение (+) и дефицит (-) иностранных активов банков над пассивами (доля, % от стоимости активов (пассивов) банков)

В 2006 г. внешняя задолженность нефинансовых компаний и коммерческих банков составила соответственно 135,4 млрд долл. и 78,5 млрд долл. За год долг нефинансовых компаний увеличился на 8,4%, банков – на 56,7%, т.е. рост внешних долгов банков значительно опережал внешние заимствования нефинансовых организаций. В результате в 2006 г. продолжали накапливаться серьезные диспропорции в структуре активов и пассивов банковской системы, что показано на *рис. 14*.

В 2006 г. зафиксировано существенное превышение доли иностранных пассивов банков над долей соответствующих активов, что явилось следствием реализации стратегии банков, направленной на ускоренное формирование их обязательств в валюте и их реинвестированию в рублевые активы. Риск такой политики для банков состоит в том, что в случае заметного падения курса рубля, падения доходности рублевых активов или удорожания заимствований в иностранной валюте банки могут столкнуться с проблемой ликвидности. Наличие дисбаланса между валютными активами и пассивами банков явилось одной из главных причин краха крупнейших российских банков в августе 1998 г. в условиях резкой девальвации рубля. В 2006 г. аналогичный дисбаланс между активами и пассивами банков существенно превышает его масштабы накануне кризиса 1998 г. В 1997 г. он составлял 5,0% от стоимости активов (пассивов) банков, а в 2006 г. достиг 7,7%. Это свидетельствует о росте рисков ликвидности банков и уязвимости их финансового положения в случаях существенных изменений внешних факторов на валютном и кредитном рынках.



Источник: расчеты по данным ЦБР и Росстата.

Рис. 15. Склонность населения к сбережениям в 1997–2006 гг.

Низкий уровень сбережений населения в ценных бумагах. Как было показано на *рис. 11*, доля населения в биржевых сделках на ММВБ по стоимости в 2006 г. составляла около 20%. Население является одним из двигателей Интернет-торговли, граждане активно используют возможности маржинального кредитования для увеличения доходности и объемов операций на фондовом рынке. По данным ММВБ количество физических лиц, работающих на рынке в конце 2006 г., составило 250 тыс. человек, что в 2,5 раза превышает их численность на начало года.

Однако данные статистики об инвестициях населения в ценные бумаги по итогам за 11 месяцев 2006 г., приводимые на *рис. 15*, показывают, что вклад населения в рост российского фондового рынка в 2006 г. был весьма умеренным.

Доля доходов населения, инвестированных в ценные бумаги в 2006 г., составила 0,6%, что в 3 раза меньше по сравнению с уровнем кризисного 1998 г. Согласно данным Росстата, прирост чистых инвестиций населения в ценные бумаги в 2006 г. достиг 87,3 млрд руб., или 3,2 млрд долл., что почти на 1/3 больше, чем в прошлом году. Сбережения населения в ценных бумагах в 2006 г. превышают прирост активов банков в акциях, однако на фоне годового прироста капитализации в сумме 426 млрд долл. и прироста ликвидности биржевого рынка акций в размере 397 млрд долл. выглядят весьма скромно. Всего же стоимость ценных бумаг у населения в 2006 г. достигла 20 млрд долл.

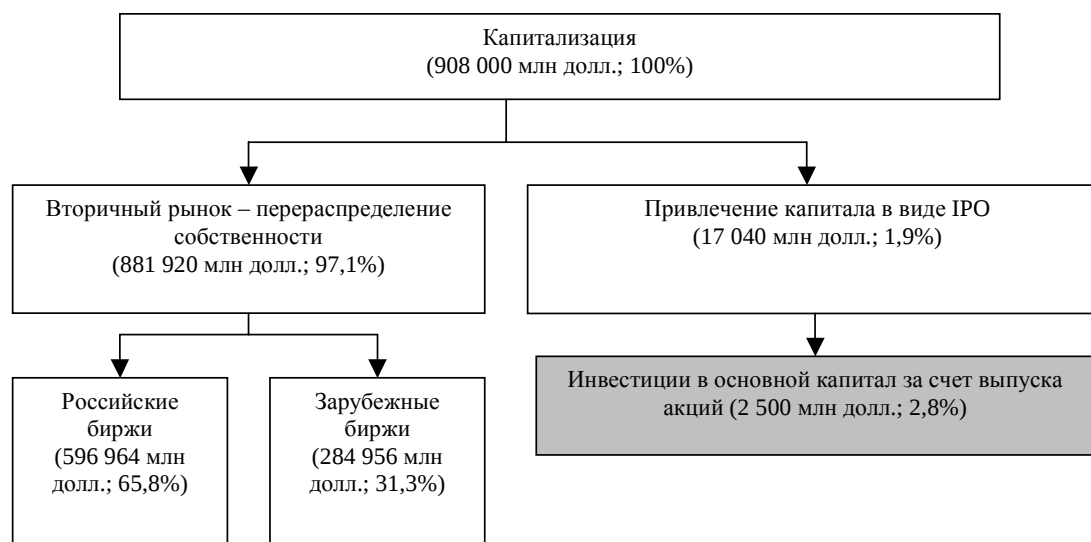
Отметим также, что предварительные данные за 2006 г. на *рис. 15* показывают две негативные тенденции в склонности населения к сбережениям в финансовых активах в 2006 г.: снижение показателя общей склонности к сбережениям с 11,7% доходов в 2005 г. до 8,0% в 2006 г., а также резкий рост задолженности населения по кредитам банков, которая в 2006 г. достигла 5,3% доходов населения и практически сравнялась с суммой банковских депозитов населения в рублях.

Бурный рост фондового рынка, привлечение ресурсов путем размещения корпоративных облигаций и IPO акций в идеальной ситуации должны способствовать росту инвестиций и экономическому подъему. Однако для того, чтобы эта связь работала, привлекаемые компаниями на фондовом рынке инвестиции должны становиться инвестициями реальными, т.е. направляться на создание новых мощностей, основных фондов и производственных запасов. Подчеркивая данную связь между инвестициями и экономическим ростом, лауреат Нобелевской премии по экономике неокейнсианец П. Самуэльсон отмечал, что «инвестиции ... осуществляются только тогда, когда создается реальный капитал»¹²⁰. Другими словами, генератором экономического роста выступает основной капитал.

В этом смысле загадка российского фондового рынка 2005–2006 гг., для которого характерен бурный рост IPO и размещений корпоративных облига-

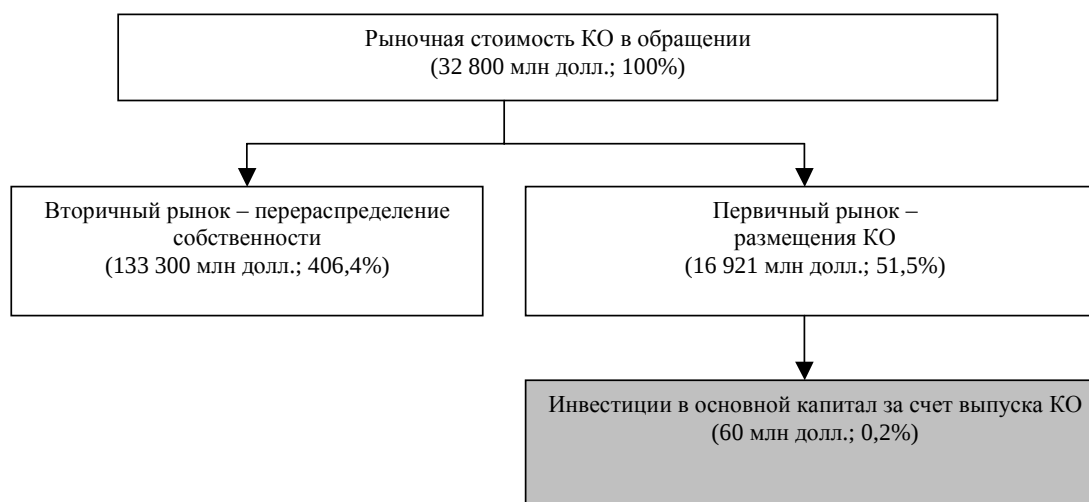
¹²⁰ Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика: Пер. с англ.: 16-е изд.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – с. 389.

ций, состоит в том, что его работа пока не приводит к росту реального капитала. На *рис. 16* и *17* приводятся сводные данные о капитализации, ликвидности и объемах эмиссии акций и корпоративных облигаций российских компаний.



Примечание. * Оценка с учетом данных фондовых бирж за 2006 г. и отчета Росстата по итогам 9 месяцев 2006 г.

Рис. 16. Параметры рынка долевых ценных бумаг российских компаний в 2006 г. *



Примечание. * Оценка с учетом данных фондовых бирж за 2006 г. и отчета Росстата по итогам 9 месяцев 2006 г.

Рис. 17. Параметры рынка рублевых корпоративных облигаций (КО) в 2006 г. *

В 2006 г. в процессе IPO компании из России привлекли порядка 17 млрд долл., а путем размещения рублевых облигаций – еще около 17 млрд долл. При этом, согласно данным Росстата из 17 млрд долл., полученных от размещения акций только 2,5 млрд долл., или 14,7% от собранных средств были направлены на инвестиции в основной капитал. Еще более парадоксальной является статистика использования 17 млрд долл., вырученных от размещения корпоративных облигаций. Только 60 млн долл. из указанной суммы, или 0,4%, пошло на увеличение основного капитала. Конечно, можно сделать скидку на неточности в данных официальной статистики, однако в целом это вряд ли скорректирует основной вывод: средства, получаемые путем эмиссии акций и облигаций, не инвестируются в основной капитал и соответственно не влияют на экономический рост.

О направлении использования данных ресурсов можно высказать гипотезу. Основной поток данных средств направляется на рефинансирование долгов и приобретение активов у их действующих владельцев. На современном российском фондовом рынке происходят процессы, которые в конце 1980-х годов имели место на рынке США, известные как финансирование сделок LBO (leverage-buy-out) за счет эмиссии мусорных облигаций и IPO. Суть сделок состояла в массовом заимствовании средств на фондовом рынке с использованием кредитного рычага в целях скупки компаний и приобретения их активов. Главный риск подобных сделок – низкая эффективность приобретаемых компаний, которая может оказаться недостаточной, чтобы расплатиться с долгами на их покупку. В США рынок мусорных облигаций завершился громким крахом компаний-заемщиков в 1989 г.

* * *

Таким образом, можно более конкретно сформулировать суть «дилеммы Клода Фролло», с которой сталкиваются иностранные и российские инвесторы, принимая решение об инвестировании в акции и облигации российских эмитентов. За несколько лет российский фондовый рынок показал выдающиеся результаты по доходности, росту ликвидности и капитализации. Это не может не привлекать внимания и не будоражить воображение инвесторов. Однако всякий раз, принимая решение об инвестировании, они должны понимать, что, при покупке финансовых инструментов российских компаний они часто приобретают не умение менеджеров, а способность государства поддерживать высокие доходы контролируемых им корпораций за счет ажиотажного спроса на энергоносители и иные сырьевые ресурсы. При этом рост доходности финансовых инструментов нередко подогревается притоком новой ликвидности, нежели повышением эффективности деятельности корпораций.

Применительно к крупным иностранным инвесторам из такой ситуации возможны два основных пути. Первый, оптимистичный, состоит в том, что рост доли иностранных стратегических и портфельных инвесторов в акциях и облигациях российских компаний трансформирует в позитивную сторону мо-

дель корпоративного управления, что в итоге будет способствовать становлению конкурентных рыночных отношений в российской экономике. Второй, пессимистичный, – история LTCM может повториться.

Другой интересный вопрос – какое решение о целесообразности инвестирования в ценные бумаги российских эмитентов в марте-апреле 2007 г. примет фонд CalPERS? Наше предположение – будет дано добро инвестициям на российском фондовом рынке. Это было бы важным позитивным сигналом при оценке перспектив развивающихся рынков в целом и России в частности. В конце концов перед красотой Эсмеральды было трудно устоять.

5.5. Рынок жилья

Общим фоном для процессов, происходивших в прошлом году на рынке жилья, стали в целом позитивные итоги социально-экономического развития страны в 2006 г.

В целом макроэкономическая ситуация характеризовалась замедлением темпов инфляции, предсказуемостью обменного курса рубля, продолжением постепенной дедолларизации экономики, укреплением бюджетной системы страны, высокими темпами роста ВВП. В течение большей части прошедшего года значительную поддержку экономике в целом и рынку недвижимости в частности оказывали высокие мировые цены на нефть, зафиксирована рекордная величина показателя чистого ввоза капитала частным сектором.

К этому необходимо добавить активное развитие фондового рынка и рынка коллективных инвестиций, что определенным образом влияло на состояние рынка жилья. В условиях падения курса доллара, низких процентных ставок по депозитам в банковской системе, недоступности и рискованности вложений в недвижимость (включая долевое строительство) довольно большие группы населения трансформировали накопленные сбережения в появляющиеся на рынке ценные бумаги и стали пайщиками в паевых инвестиционных фондах (ПИФах).

Этому способствовал рост количества публичных размещений акций (IPO), к которым стали прибегать и крупные компании с долей государства в капитале (в 2006 г. – «Роснефть», в 2007 г. – Сбербанк и Внешторгбанк), привлекая часть средств населения, которые потенциально могли быть инвестированы в жилье. В последнем случае люди, как правило, ориентируются на долгосрочное владение ценными бумагами, выбирая стратегию низкой доходности при большей надежности, которая может достигаться за счет непосредственного (минуя посредников и коллективных инвесторов) обладания правом собственности на акции компаний, с преобладающей долей государства в их капитале, что рассматривается как дополнительная гарантия сохранности вложений.

В отличие от фондового рынка рынок коллективных инвестиций отчасти связан с жильем. По оценкам Национальной лиги управляющих, на октябрь 2006 г. в России было зарегистрировано 610 ПИФов с 300 тыс. пайщиков и суммарной стоимостью активов 404,9 млрд руб. 16% этой величины (или

64,9 млрд руб.) приходится на долю закрытых паевых фондов недвижимости (ЗПФН), которые, появившись три года назад, направляют аккумулированные средства на вложение в недвижимость, включая жилье¹²¹. Ежегодно количество закрытых фондов удваивается. По данным за 10 месяцев 2006 г., большую часть появившихся с начала года 158 новых ПИФов составили именно ЗПФН, хотя по темпам притока средств они несколько уступали открытым. Средний размер закрытого ПИФа имеет тенденцию к снижению (634 млн руб. на конец III квартала 2006 г.), а открытого – к росту (266 млн руб. на ту же дату)¹²². Снижается в закрытых ПИФах и порог для вхождения в него, что делает их более доступным для инвестирования физических лиц.

Доходность ЗПФН зависит от их специализации и соответствующих рисков. Наименее прибыльны рентные фонды, занимающиеся сдачей недвижимости в аренду, гораздо выше доходность у девелоперских и строительных фондов, ведущих строительство жилья на собранные средства. Свою нишу занимают ипотечные фонды, работающие с такими финансовыми инструментами, как закладные, операции с которыми начало также Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Таким образом, ЗПФН, будучи связанными с рынком жилья, могут выступать и в качестве его конкурента, отвлекая средства от основного сегмента реальных сделок в натуральном виде. В ближайшие годы фактор развития финансовых рынков (в широком смысле), безусловно, необходимо учитывать для оценки перспектив развития рынка жилья.

Сложившаяся стабильность макроэкономических параметров явилась позитивным сигналом для операторов и клиентов рынка недвижимости.

5.5.1. Общая ситуация на рынке жилья и динамика цен в 2005–2006 гг.

Обобщенной характеристикой ситуации на рынке жилья могут служить данные табл. 20, где представлена величина средней цены предложения квартир в городах России в конце 2004 г., 2005 г. и 2006 г. (в долларовом исчислении), рассчитанной по данным сертифицированных Российской гильдией риэлторов (РГР) аналитиков рынка недвижимости¹²³.

¹²¹ Крол Н. Инвестор спит, а денежки идут // Квартирный ряд. 1–7 февраля 2007 г. № 4 (627). С. 10.

¹²² Удвоение ПИФов // СНИП. Строительство. Недвижимость. Инвестиции. Проекты. № 02 (02). Декабрь 2006. С. 67.

¹²³ Расчеты проведены по данным Г.М. Стерника и данным сертифицированных РГР аналитиков рынка недвижимости: А.Г. Бекетова, А.Ю. Сапожникова (независимые аналитики), В.М. Луцкова, Л.М. Казимир, Н.А. Ащеуловой (АКЦ «МИЭЛЬ-Недвижимость» (Москва и Московская область)), М.З. Бимона, С.В. Бобашева («Бюллетень недвижимости» (Санкт-Петербург)), М.А. Хорькова, А.А. Антасюка (Екатеринбург), А.А. Степановой (САН «ЭКСПЕРТ» (Уфа)), А. Черемных (УК «АССА-Строй» (Ижевск)), П.Л. Смелова, М.В. Высоцкой («Сибакademстрой Недвижимость»), Е.А. Ермолаевой (RID Analitik (Новосибирск)), А.А. Чемоданова («Триумф» (Нижний Новгород)), В.М. Трошиной (КГ «ЛЕКС» (Тюмень)), А.М. Чумакова («Титул» (Ростов-на-Дону)), Р.М. Давлетшиной («Перспектива консалтинг» (Пермь)), В.Н. Каминского (ТИТАН (Тверь)), С.В. Таруты («Омскмедиа» (Омск)), С.В. Блинковой (ИКПКГ «Жилье» (Пенза)), Е.Р. Гамовой,

Таблица 20

Динамика средней цены предложения квартир в 2004–2006 гг.

Город (регион)	долл. за 1 кв. м			Индекс		
	декабрь 2004 г.	декабрь 2005 г.	декабрь 2006 г.	декабрь 2005 г./ декабрь 2004 г.	декабрь 2006 г./ декабрь 2005 г.	декабрь 2006 г./ декабрь 2004 г.
Москва	1953	2658	4828	1,361	1,816	2,472
Санкт-Петербург	1083	1180	2593	1,090	2,197	2,394
Московская область	908	1121	2522	1,235	2,250	2,778
Екатеринбург	882	1062	2415	1,204	2,274	2,738
Уфа	766	997	2074	1,302	2,080	2,708
Ижевск	–	–	1837	–	–	–
Новосибирск	748	1012	1658	1,353	1,638	2,216
Нижний Новгород	579	720	1650	1,243	2,292	2,850
Тюмень	–	864	1600	–	1,852	–
Ростов-на-Дону	656	861	1550	1,313	1,800	2,363
Пермь	680	882	1430	1,297	1,621	2,102
Тверь	542	688	1370	1,269	1,991	2,527
Омск	518	676	955	1,305	1,413	1,844
Пенза	–	543	890	–	1,639	–
Ульяновск	405	486	859	1,20	1,768	2,121
Шахты (Ростовская область)	–	–	480	–	–	–
<i>Города Московской области</i>						
Химки	1237	1589	3254	1,285	2,047	2,630
Одинцово	1128	1474	3228	1,307	2,190	2,862
Красногорск	1050	1365	3071	1,300	2,250	2,925
Подольск	832	1081	2461	1,299	2,276	2,957
Раменское	753	979	2215	1,300	2,263	2,942
Солнечногорск	697	902	1922	1,294	2,131	2,757
Наро-Фоминск	705	843	1901	1,196	2,255	2,696
Серпухов	571	695	1317	1,217	1,895	2,306
Можайск	486	604	1110	1,243	1,838	2,284

На протяжении 2004–2006 гг., как и можно было ожидать, лидерство по ценам на жилье в абсолютном измерении удерживали столичные регионы (Москва, Московская область и Санкт-Петербург). Не намного от них отставал Екатеринбург. Далее шла целая группа городов, являющихся центрами регионов. С ними вполне были сопоставимы цены на жилье в городах Подмосковья, среди которых явно выделялись наиболее территориально близкие к Москве Химки, Одинцово, Красногорск, где уровень цен (более 1 тыс. долл./кв.м) уже в декабре 2004 г. превышал средний по Московской области, а в конце 2005 г. и 2006 г. превысил и уровень Санкт-Петербурга.

Если в 2005 г. психологически важный рубеж в 1 тыс. долл./ кв. м был превзойден только в Московской области (в целом и в Подольске), в Екатеринбурге и Новосибирске, то в 2006 г. к ним присоединилось подавляющее большинство городов, представленных в выборке городов, представленных в табл. 20. Исключение составили Омск, Пенза и Ульяновск. В Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Уфе, Подмосковье (в целом), а также в Подольске и Раменском цены на жилье перешагнули отметку 2 тыс. долл./кв.м, в

Химках, Одинцове, Красногорске – 2 и 3 тыс. долл./кв.м, а в Москве – 3 и 4 тыс. долл./кв.м.

Необходимо отметить, что в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и Твери цены по-прежнему номинируются в долларах. В Екатеринбурге и Ростове-на-Дону в 2006 г. произошла дедолларизация рынка жилья. В остальных городах выборки цены традиционно номинируются в рублях.

По итогам 2006 г. более чем вдвое выросли цены на жилье в Нижнем Новгороде, Уфе, Екатеринбурге, Санкт-Петербурге и Московской области (не только в целом, но и почти во всех городах, кроме наиболее отдаленных от Москвы Серпухове и Можайске). В этих двух городах, как и в Твери, Тюмени, Москве, Ростове-на-Дону, Ульяновске, прирост цен находился в интервале между 70 и 100%. Более умеренная динамика наблюдалась в Пензе, Новосибирске и Перми (62–64%). Наконец, наименьшая величина увеличения цен на жилье была отмечена в Омске (41%).

Такой стремительный рост продолжается, по крайней мере, уже два года, причем во всех (без исключения) городах выборки темпы роста цен на жилье в 2006 г. были выше, нежели в 2005 г. В итоге за 2005–2006 гг. цены выросли более чем в 2 раза во всех городах выборки (кроме Омска, где этот показатель составил 1,84 раза). В группу городов с наиболее высокими темпами роста цен (в 2,6–3 раза) входят Нижний Новгород, Екатеринбург, Уфа, Московская область (в целом и большинство ее городов, кроме Серпухова и Можайска). Наименьший рост цен наблюдался в Перми и Ульяновске (примерно в 2,1 раза). Между указанными полюсами находились Тверь, Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Серпухов, Можайск, Новосибирск, где темп роста цен по итогам двух лет составил 2,2–2,5 раза.

Напомним, что в ушедшем году потребительские цены выросли на 9%. Средний номинальный курс доллара в декабре 2005 г. составил 28,81 руб., тогда как в декабре 2006 г. – 26,29 руб. Следовательно, индекс девальвации рубля к доллару в 2006 г. составил 0,91. Соответственно, индекс инфляции доллара в России за 2006 г. составил 1,195. Таким образом, в истекшем году доллар в России продолжал обесцениваться, причем темпы падения его покупательной способности заметно возросли, оказавшись в 2006 г. вдвое больше (более 16%), чем в 2005 г. (около 7%), превзойдя аналогичный показатель за 2004 г. (15%). Если рассматривать двухлетний период 2005–2006 гг., то индекс девальвации рубля к доллару составил 0,94, а индекс инфляции доллара за эти 2 года – 1,286, покупательная способность доллара упала более чем на 22%.

Что касается индекса реальных цен (очищенных от инфляции как рубля, так и доллара) на жилье (индекс IGS)¹²⁴, то его величина по итогам 2005 г.,

¹²⁴ Расчет индекса IGS производится по следующей формуле: $IGS = I_{цр} / I_{ир} = I_{цд} / I_{ид}$, где $I_{цр}$ – индекс цены на жилье в рублях; $I_{ир}$ – индекс потребительских цен; $I_{цд}$ – индекс

2006 г., 2005–2006 гг. относительно декабря 2004 г. для городов выборки представлена в табл. 21.

Таблица 21

Динамика средней цены предложения квартир в 2004–2006 гг.

Город (регион)	Индекс номинальных цен			Индекс IGS		
	декабрь 2005 г./ декабрь 2004 г.	декабрь 2006 г./ декабрь 2005 г.	декабрь 2006 г./ декабрь 2004 г.	декабрь 2005 г./ декабрь 2004 г.	декабрь 2006 г./ декабрь 2005 г.	декабрь 2006 г./ декабрь 2004 г.
Москва	1,361	1,816	2,472	1,265	1,520	1,922
Санкт-Петербург	1,090	2,197	2,394	1,013	1,838	1,862
Московская область	1,235	2,250	2,778	1,148	1,882	2,160
Екатеринбург	1,204	2,274	2,738	1,119	1,903	2,129
Уфа	1,302	2,080	2,708	1,210	1,741	2,106
Новосибирск	1,353	1,638	2,216	1,257	1,371	1,723
Нижний Новгород	1,243	2,292	2,849	1,155	1,918	2,215
Тюмень	–	1,852	–	–	1,550	–
Ростов-на-Дону	1,313	1,800	2,363	1,220	1,506	1,837
Пермь	1,297	1,621	2,102	1,205	1,356	1,634
Тверь	1,269	1,991	2,527	1,179	1,666	1,965
Омск	1,305	1,413	1,844	1,212	1,182	1,433
Пенза	–	1,639	–	–	1,274	–
Ульяновск	1,200	1,767	2,120	1,115	1,479	1,649
<i>Города Московской области</i>						
Химки	1,285	2,047	2,630	1,194	1,713	2,045
Одинцово	1,307	2,190	2,862	1,215	1,832	2,226
Красногорск	1,300	2,250	2,925	1,208	1,883	2,274
Подольск	1,299	2,276	2,957	1,207	1,905	2,300
Раменское	1,300	2,263	2,942	1,208	1,894	2,288
Солнечногорск	1,294	2,131	2,757	1,203	1,783	2,144
Наро-Фоминск	1,196	2,255	2,696	1,111	1,887	2,096
Серпухов	1,217	1,895	2,306	1,131	1,586	1,793
Можайск	1,243	1,838	2,284	1,155	1,538	1,776

В 2006 г. в наибольшей степени (более чем в 1,9 раза) индекс IGS вырос в Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Подольске. В Санкт-Петербурге, Уфе, Московской области в целом, а также в Раменском, Наро-Фоминске, Красногорске, Одинцове, Химках величина индекса IGS находилась в интервале от 1,7 до 1,9. Несколько отстала от этой группы городов Тверь, где реальные цены на жилье выросли в 1,67 раза. В Серпухове, Тюмени, Можайске, Москве, Ростове-на-Дону реальные цены на жилье выросли в 1,5–1,6 раза, в Ульяновске, Новосибирске, Перми, Пензе и Омске – менее чем в 1,5 раза. Наименьшее значение индекса IGS зафиксировано в Омске (1,182).

Если же брать итоги двухлетнего периода 2005–2006 гг., то можно констатировать более чем двукратный рост реальной стоимости жилья в Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Уфе и Московской области (в целом и в большинстве городов, кроме Серпухова и Можайска). Чуть меньше 2 было значение индекса IGS для рынка жилья Твери и Москвы. Во всех остальных городах (кроме Омска) выборки цены на жилье с поправкой на долларовую инфляцию выросли более чем в 1,5 раза. В Омске величина индекса IGS составила

цены жилья в долларах; $\text{Иид} = \text{Iир} / \text{Iдрд}$ – индекс инфляции доллара в России (относительно динамики потребительских цен); Iдрд – индекс девальвации рубля относительно доллара.

1,433. Этот город по показателям и номинальной, и реальной стоимости жилья является нижним полюсом выборки. Возглавляют же ее подмосковные Подольск, Раменское и Красногорск, вследствие чего Московская область по темпам роста стоимости жилья по итогам 2006 г. и 2005–2006 гг. обогнала Москву, тогда как в 2003 и 2005 гг. индекс IGS был выше в Москве, а в 2002 и 2004 гг. темпы роста этих показателей в обоих субъектах РФ были примерно одинаковыми.

Говоря об особенностях динамики рынка жилья в столичном регионе, необходимо отметить, что он переходит к новой стадии своего развития – к стабилизации.

Предшествующий момент слома тенденций пришелся на июнь 2005 г., когда возобновился рост цен после стагнации на рынке, начавшейся с июня 2004 г. Напомним, что в Москве подъем цен наметился уже в 1-м полугодии 2005 г., а во 2-м полугодии он перешел в стремительный рост, продолжавшийся нарастающими темпами (8–10% в месяц) все 1-е полугодие 2006 г. и снижающимися темпами – 2-е полугодие (вплоть до прекращения роста в ноябре – декабре). В Московской области рост цен начался в сентябре – октябре 2005 г., темпы роста увеличивались до 12–14% до сентября 2006 г. и перестали расти в декабре.

Причины и факторы возобновления роста цен на столичном рынке недвижимости стали ясны уже в ноябре – декабре 2005 г. Основная причина резкого увеличения темпов роста цен с лета 2005 г. была связана, с одной стороны, с повышением платежеспособного спроса на рынке, вызванного общим повышением совокупного спроса, а также с бурным развитием ипотеки и других форм жилищного финансирования, а с другой – со снижением предложения, вызванного уменьшением объема строительства, которое, в свою очередь, отражает отдаленные последствия микрокризиса 2004 г. на рынке строительства, усиленные дезорганизацией строительного процесса после вступления в силу в апреле 2005 г. Федерального закона № 214 «О долевом строительстве...»).

На 2006 г. предсказывалось продолжение роста цен с повышающимся темпом в 1-м полугодии и с понижающимся (вплоть до нуля) – во 2-м. С этим соглашались большинство аналитиков, но таких темпов роста, как в январе – мае – 8–10% в месяц, – не ожидал никто.

Во 2-м полугодии темпы роста цен стали постепенно снижаться, хотя в Подмосковье понижающий тренд проявился только осенью. Абсолютная величина средних цен на жилье в последние два месяца года превысила 4800 долл./кв.м в Москве и 2500 долл./кв.м в Подмосковье, стабилизировавшись на этом уровне.

Причинами начавшегося в июле – августе снижения темпов роста цен и постепенного перехода к стабилизации являются:

- уменьшение количества покупателей, способных приобрести квартиру по столь выросшим ценам;

- ухудшение условий ипотечного кредитования, вызванного дефицитом предложения;
- снижение доходов владельцев квартир от сдачи их в аренду, вызванное более низкими темпами роста арендных ставок по сравнению с ценами покупки.

С августа – сентября стало вносить свой вклад и снижение цен на энергоносители.

В конце осени ожидалось и реально проявились последствия снижения темпов роста цен на жилье, которые одновременно могли стать причиной возможной стагнации и даже корректировки цен:

- снижение мотивации к инвестиционному приобретению квартир, основанной на высоких темпах роста цен;
- возможность оттока инвестиционных капиталов в более доходные сектора для вложений;
- выход на рынок квартир, приобретенных со спекулятивными и инвестиционными целями;
- продолжение воздействия снижения цен на энергоносители.

5.5.2. Жилье в ряду приоритетных национальных программ

Истекший 2006 г. стал первым полным календарным годом реализации 4 национальных проектов, в числе которых в сентябре 2005 г. был выделен и Национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Первое впечатление от его итогов представляется достаточно позитивным.

В 2006 г. было введено в действие 50,2 млн кв.м общей площади жилья, что более чем на 15% превысило итоги 2005 г. Объем ввода жилья индивидуальными застройщиками вырос в несколько меньшей степени (13,1%), в результате чего их доля в общем объеме ввода жилья составила 39,5%, мало отличаясь от аналогичного показателя 2005 г. Всего было построено почти 605 тыс. квартир и почти 140 тыс. индивидуальных жилых домов. В числе улучшивших жилищные условия оказались почти 22 тыс. молодых семей и около 13 тыс. семей ветеранов, инвалидов и семей с детьми-инвалидами¹²⁵. В рамках реализации Федеральной целевой программы (ФЦП) «Жилище» выдано ипотечных кредитов на сумму более 220 млрд руб., что в 4,4 раза превысило общую сумму ипотечных кредитов, выданных в Российской Федерации в 2005 г., исходя из данных, содержащихся в Программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.), утвержденной распоряжением Правительства РФ от 19 января 2006 г. № 38-р¹²⁶.

¹²⁵ Паденко О. Всплеска цен не ожидается // Квартирный ряд. 15–21 февраля 2007 г. № 6 (629). С. 2.

¹²⁶ Можно дать и более скромную оценку роста объемов ипотечного кредитования в 2006 г. – 2,9 раза, поскольку имеются данные об объеме выданных банками ипотечных кредитов за 2005 г. в 76,5 млрд руб. См.: Жить стало ипотечнее! // Квартирный ряд. 7–13 декабря 2006 г. № 49 (620). С. 6.

Таблица 22

Ввод в действие жилых домов в России в 1999–2006 гг.

Год	Общая площадь, млн кв.м	Темпы роста, %	
		к предыдущему году	к 2000 г.
1999	32,0	104,2	105,6
2000	30,3	94,7	100,0
2001	31,7	104,6	104,6
2002	33,8	106,6	111,5
2003	36,4	107,7	120,1
2004	41,0	112,6	135,3
2005	43,6	106,3	143,9
2006	50,2	115,2	165,7

Источник: Росстат, расчеты авторов.

Достигнутый в 2006 г. прирост объемов ввода жилья действительно является рекордным не только с начала 2000-х гг. (табл. 22), но и за более длительный период. Так, в целом по СССР увеличение объемов жилищного строительства на 9,6% в 1987 г. в ходе попытки ускорения темпов экономического развития казалось очень заметным на фоне итогов предыдущих лет. Однако нельзя забывать о существующей сегодня невысокой исходной базе и о том, что в настоящее время во многом реализуются строительные заделы, сделанные ранее, до начала реализации национального проекта.

Несмотря на достигнутые успехи, как отмечалось на заседании Госсовета в Казани в конце января 2007 г., даже такое заметное увеличение ввода жилья не компенсирует общее старение жилищного фонда в условиях обострения ситуации с капитальным ремонтом жилья. Опережающий (по отношению к динамике доходов населения) рост цен на жилье снижает его и без того невысокую доступность для граждан с невысокими и средними доходами. Вопреки большому потенциалу российского рынка ипотечного кредитования, который может составить к 2010 г. от 700–900 млрд руб., по оценке Международной финансовой корпорации (МФК), до 1,3 трлн руб., по оценкам российских экспертов, только 10% населения могут воспользоваться ипотечным кредитом. Сейчас на российском ипотечном рынке присутствует около 600 банков, но более половины объема формируется 10–12 участниками¹²⁷. Количество семей, которые до 2010 г. должны получить жилье за счет бюджета, составляет всего 18% численности тех, перед кем государство имеет обязательства по его предоставлению¹²⁸.

Неоднозначное положение складывается в индустрии строительных материалов. Несмотря на серьезный прирост выпуска по большинству их видов в минувшем году, на заседании президиума Совета по реализации приоритетных национальных проектов при Президенте РФ 24 ноября 2006 г. отмечалось, что к 2008 г. стране может угрожать дефицит стройматериалов. Уже имели место проявления дефицита по отдельным видам материалов (кирпич,

¹²⁷ Жить стало ипотечнее! // Квартирный ряд. 7–13 декабря 2006 г. № 49 (620). С. 6.

¹²⁸ Домнин С. Скромное обаяние национального приоритета // Квартирный ряд. 14–20 декабря 2006 г. № 50 (621). С. 2.

арматура, лесоматериалы) в ряде регионов, что вело к всплескам цен на них¹²⁹.

С одной стороны, это вызывает вопросы, поскольку объемы жилищного строительства, не говоря уже о производственных инвестициях, пока не вышли на дореформенный уровень. С другой стороны, по итогам 2006 г. объемы производства цемента, сборных железобетонных изделий и конструкций, строительного кирпича, крупных стеновых блоков, мягких кровельных и изоляционных материалов, шифера, асбестоцементных труб и муфт были ниже, чем в 1970 г., нерудных строительных материалов – ниже, чем в 1975 г., тогда как объемы выпуска керамических и сантехнических изделий превысили уровень 1990 г.¹³⁰

Причиной такой ситуации является, вероятно, выбытие многих производственных мощностей в промышленности строительных материалов в период трансформационного спада в 90-е гг. при существовании проблемы обеспечения должного качества продукции. Из примерно 500 домостроительных комбинатов (ДСК) в целом по стране относительно полноценно функционирует менее трети. Многие ДСК и заводы ЖБИ за последние 15 лет прекратили работу, перепрофилировались, а действующие – отстали в техническом развитии. Именно поэтому во многих регионах (Карелия, Ленинградская, Калужская, Тверская, Нижегородская, Ульяновская, Ростовская области, Краснодарский край, Башкортостан, Свердловская, Новосибирская, Иркутская области) прорабатываются проекты запуска новых производств, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций, средств крупных фирм-застройщиков в расчете на вертикальную интеграцию¹³¹.

Серьезные проблемы возникают при внедрении таких инструментов национального проекта, как открытые аукционы по реализации земельных участков и государственные гарантии на обустройство инженерной инфраструктуры городов. Широко известны факты игнорирования местными властями требований законодательства о выделении земельных участков под строительство только на конкурентной основе, что потребовало активного вмешательства Федеральной антимонопольной службы (ФАС). Хотя с 2006 г. ФЦП «Жилище» – важнейший государственный инструмент реализации национального проекта получила подкрепление в виде нового раздела «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства», планировавшаяся помощь федерального центра муниципалитетам в виде гарантий по кредитам (12,5 млрд руб.) и субсидий (1,7 млрд руб.) на оснащение земельных участков под строительство инфраструктуры не нашла адресата. Несмотря на то что по итогам конкурсов было отобрано

¹²⁹ Новости. Крупными мазками // СНИП. Строительство. Недвижимость. Инвестиции. Проекты. № 02 (02). Декабрь 2006 г. С. 74–80, 88–91.

¹³⁰ Социально-экономическое положение России. 2006 год. М.: Росстат. С. 21, 50–51; Российский статистический сборник. 2004. Стат. сб. М.: Ростат, 2004. С. 395.

¹³¹ Новости. Ценные прутья // СНИП. Строительство. Недвижимость. Инвестиции. Проекты. № 02 (02). Декабрь 2006 г. С. 74, 82–86.

110 проектов, соглашений на предоставление гарантий Минфином РФ не заключалось, выявилось всего 5 претендентов на субсидии. Надежды на механизм госгарантий не оправдались, поскольку муниципалитеты имеют большие долги и не могут оформлять на себя гарантии. Напряженность бюджетов на локальном уровне не позволяет рассчитывать на требуемое софинансирование мероприятий по подготовке участков под строительство¹³².

Негативным фоном для развертывания национального проекта по жилью стала проблема обманутых дольщиков. По информации заместителя главы Минрегионразвития РФ Ю. Тыртышова, не исполнены свыше 70 тыс. договоров долевого строительства, выявлено около 500 проблемных объектов более чем в 60 регионах¹³³. По фактам обмана участников долевого строительства возбуждено более 80 уголовных дел в отношении юридических лиц и свыше 4,5 тыс. в отношении физических лиц¹³⁴. Однако и эти впечатляющие данные, вероятно, не в полной мере отражают размах проблемы. Так, крупнейший застройщик – товарищество «Социальная инициатива», руководители которого были арестованы в конце прошлого года, не выполнил свои обязательства в 71 регионе в отношении более 50 тыс. человек.

Работа по разрешению данной ситуации во многом остается на предварительной стадии (создание рабочих групп, проведение мониторинга, составление списков и т.п.). Перспектив комплексной помощи дольщикам со стороны органов власти всех уровней пока не просматривается. Во многом это объясняется мотивацией лиц, вкладывавших денежные средства в такие проекты. По оценке Ю. Тыртышова, лишь 10% дольщиков вкладывали средства с целью получения единственного жилья, примерно 40% инвестировали свободные средства, остальные – хотели улучшить свои жилищные условия¹³⁵. Очевидными барьерами на пути оказания помощи дольщикам со стороны властей являются дополнительная незапланированная нагрузка на бюджетную систему (особенно в случае региональных и местных бюджетов) и опасения дать негативный сигнал строительному рынку, если государство возьмет на себя риски инвестирования частных лиц.

Позитивные примеры в основном есть там, где имелись готовые дома и проблемы были только с оформлением прав. Предложение привлекать в таких ситуациях других инвесторов, компенсируя им потери предоставлением иных земельных участков, находится в противоречии с нормами законодательства, утвердившими конкурсный порядок выделения земельных участков.

Большую роль в разрешении данной ситуации могут сыграть региональные и муниципальные власти, однако в подавляющем большинстве случаев они стоят в стороне. К числу редких исключений можно отнести Москву и Московскую область, где острота ситуации спала и большинство «проблемных» новостроек достраивается новыми застройщиками. Готовность оказать под-

¹³² Нужны не гарантии, а деньги? // Квартирный ряд. 9–15 ноября 2006 г. № 45 (616). С. 17.

¹³³ Помогут, чем могут // Квартирный ряд. 1–7 марта 2007 г. № 9 (632). С. 1.

¹³⁴ Печальные цифры // Квартирный ряд. 30 ноября – 6 декабря 2006 г. № 48 (619). С. 2.

¹³⁵ Там же.

держку обманутым дольщикам высказало также руководство Нижегородской области.

Возможно, смягчить эту проблему могут готовящиеся поправки в действующий закон о банкротстве, позволяющие продлить на год производство по делам о банкротстве должников, которые привлекали средства дольщиков для строительства жилья. Инициаторы поправок считают, что за это время компания-банкрот сможет привлечь дополнительные инвестиции или пройти процедуры финансового оздоровления¹³⁶. Рабочей группой Общественной палаты предложен также законопроект о реструктуризации строительных организаций, предусматривающий в числе прочего создание государственного агентства, призванного заниматься реструктуризацией строительных организаций, не способных выполнить обязательства перед дольщиками.

Как позитивный пример в данном отношении можно рассматривать долгожданные поправки к Закону № 214-ФЗ, принятые Федеральным законом от 18 июля 2006 г. № 111-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Они облегчают процедуру для застройщиков и создают условия для увеличения объемов жилищного строительства, включая следующее:

- изменение порядка расторжения договора участия в долевом строительстве как дольщиками (ограничение возможностей одностороннего отказа от договора), так и застройщиками (упрощение порядка расторжения договора) с установлением для последних порядка возврата средств в случае расторжения договора;
- освобождение застройщика от безусловной ответственности за недостатки объекта долевого строительства;
- исключение солидарной ответственности банка и застройщика по обязательствам, обеспеченным залогом, при сохранении равных прав банков-кредиторов и дольщиков при удовлетворении их требований в случае взыскания предмета залога;
- отмена обязательств публиковать в СМИ проектную декларацию с информацией о застройщике и строительном объекте при сохранении обязанности застройщика предоставлять декларацию любому лицу и информировать о предыдущих реализованных проектах;
- введение облигаций (жилищных сертификатов с двойным номиналом по цене и площади), закрепляющее право владельцев на получение от эмитентов во владение помещений, при возможности продажи этих ценных бумаг и обязанности застройщиков выкупить их с индексацией;

¹³⁶ Негативным моментом такого варианта станет еще большая мозаичность законодательства о банкротстве, в котором уже предусмотрены особенности при реализации процедур несостоятельности в отношении стратегических предприятий, градообразующих, сельскохозяйственных, финансовых организаций, субъектов естественных монополий.

- ограничение размера привлекаемых денежных средств дольщиков (в совокупности с полученными от банков кредитами) стоимостью строительства дома, указанной в проектной декларации;
- снижение размеров неустойки сторонами – участниками долевого строительства за нарушение взаимных обязательств.

Новая редакция закона создает более благоприятные условия для насыщения рынка жилья посредством активизации инвесторов, которые ранее не рисковали вкладывать средства в новое строительство. Можно рассчитывать и на улучшение финансирования строительных проектов, поскольку отмена солидарной ответственности застройщиков и банков станет для последних побудительным мотивом возобновить кредитование застройщиков в прежнем масштабе. Большие надежды возлагаются на эмиссию облигаций.

В то же время ряд серьезных проблем остается нерешенным. Многие застройщики по-прежнему игнорируют нормы, регламентирующие порядок приобретения физическими лицами квартир в домах-новостройках. Сохраняется риск двойных продаж жилья, поскольку договора предварительной продажи не подлежат государственной регистрации и являются подобно вексельным схемам еще более уязвимыми, чем договора долевого участия. Поэтому правоприменение Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» и в новой редакции, вероятно, будет иметь ограниченный характер¹³⁷.

Другой, важной правовой новацией стали поправки в Градостроительный кодекс, вступившие в силу с 1 января 2007 г., направленные на устранение административных барьеров и совершенствование механизмов вовлечения в хозяйственный оборот земельных участков для жилищного строительства.

Разрешая многочисленные конфликтные ситуации, возникшие вокруг выделения земли под строительство, они позволяют предоставлять земельные участки без проведения торгов в случае, если до конца 2004 г. были заключены соответствующие соглашения или до 1 октября 2005 г. было согласовано размещение объектов на земельном участке. Такая мера позволяет застройщику получить право на освоение ранее замороженных земельных участков. Вводятся критерии признания территории, подлежащей развитию для жилищного строительства. Право заключения договора о развитии территории инвестор может получить на аукционе или без него, если жилье будет строиться на основе размещения заказа для государственных и муниципальных нужд. Органы местного самоуправления получают право использовать земельные участки, находящиеся в муниципальной или неразграниченной собственности, в качестве залога при получении кредитов для строительства инфраструктуры. Для стимулирования строительства предлагается ввести повышенную арендную плату за землю через 3 года после ее предоставления.

¹³⁷ Про «серые» схемы и квартиры в новостройках // Квартирный ряд. 7–13 декабря 2006 г. № 49 (620). С. 16–17.

Помимо этого, поправками в Градостроительный кодекс предусмотрено формирование единой системы государственной экспертизы проектной документации и единого надзора в строительной сфере¹³⁸, создать которую должны Росстрой и Минрегионразвития. Эта мера нацелена на снижение себестоимости строительства (в части затрат на согласование и разрешение) и сокращение времени проведения экспертизы.

В таких условиях государство по-прежнему ставит задачу наращивания объемов ввода жилья, которые продолжают отставать от дореформенных. Помимо ипотеки, ставится вопрос о развитии накопительной системы приобретения жилья через стройсберкассy, где не будет требований по ликвидной залоговой недвижимости. Часть госгарантий будет переадресована от муниципалитетов напрямую застройщикам в виде банковских кредитов. В парламенте предстоит рассмотрение документа о переходе в строительстве от государственного лицензирования, продленного на 1-е полугодие 2007 г., к саморегулированию, наиболее проблемным аспектом которого, вероятно, станет вопрос о размерах взносов участников саморегулируемых организаций (СРО) в компенсационный фонд для удовлетворения возможного ущерба лиц, пострадавших от недобросовестных действий. На модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры планируется потратить 5 млрд руб. и более 1 млрд руб. – на переселение граждан из непригодного жилья. Одним из источников средств для модернизации инфраструктуры ЖКХ станут средства Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в размере 200 млн долл. В целях развития индустрии стройматериалов рассматриваются меры по выделению площадок под новые производства и отмене импортных пошлин на ряд видов оборудования.

Подобно некоторым другим отраслям экономики, строительство может оказаться полем экспансии государства не только как регулятора рынка, но и как игрока на нем. Большая роль в реализации национального проекта по жилью принадлежит контролируемым государством Сбербанку и Внешторгбанку, поглотившему в конце 2005 г. Промышленно-строительный банк (Санкт-Петербург). С поглощением Промстройбанка, в состав которого входило девелоперское подразделение «ПСБ-инвест групп», Внешторгбанк переходит от привычной роли кредитора крупных строительных компаний к реализации собственных девелоперских проектов, что уже имеет место в Санкт-Петербурге и анонсировано в Ленинградской, Костромской и Калужской областях, Чувашии. Стоит вопрос о создании девелоперского подразделения Внешторгбанка федерального масштаба¹³⁹. Высказано и предложение о создании государственной строительной корпорации для распределения заказов на строительство среди подрядчиков при оговоренной норме прибыли.

Необходимую конкретику национальному проекту должна придать Программа социально-экономического развития Российской Федерации на

¹³⁸ При этом отменяются около 10 экспертиз и все прочие виды государственного надзора при строительстве, что вызывает весьма неоднозначную оценку.

¹³⁹ Фрумкин К. Чеболь по-русски // Компания. № 48-49 (444–445). 25 декабря 2006 г. С. 25–26.

среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.), утвержденная распоряжением Правительства РФ от 19 января 2006 г. № 38-р, где имеется специальный раздел «Формирование рынка доступного жилья».

В нем указывается, что на первом этапе приоритетный национальный проект будет реализовываться по 4 направлениям:

- повышение доступности жилья;
- выполнение государственных обязательств перед отдельными категориями граждан;
- увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования;
- увеличение объемов жилищного строительства и модернизация коммунальной инфраструктуры.

Меры, предусмотренные в рамках каждого направления, предполагают развитие правовой базы, обеспечение сбалансированной поддержки расширения как спроса, так и предложения на рынке жилья, а также выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем определенных категорий граждан.

Механизмом реализации государственной поддержки остается Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002–2010 гг. и входящие в ее состав подпрограммы.

Для **повышения доступности жилья** молодым семьям и молодым специалистам на селе, нуждающимся в обеспечении жильем или в улучшении жилищных условий, предусматривается реализация следующих мер:

- предоставление субсидий молодым семьям на приобретение жилья (на строительство индивидуального жилья) или оплату первого взноса при получении ипотечного кредита в размере 40% средней стоимости стандартного жилья, в том числе 10% – за счет федерального бюджета, 30% – за счет средств региональных или местных бюджетов;
- страхование ипотечных жилищных кредитов для молодых семей с целью снижения размера первоначального взноса при получении ипотечного кредита (формирование уставного капитала соответствующей организации за счет средств федерального бюджета или субсидирование расходов граждан на уплату страховой премии);
- предоставление молодым специалистам на селе субсидий на приобретение жилья или строительство индивидуального жилья, в том числе на погашение первого взноса при получении ипотечного кредита (субсидирование от 10 до 50% средней стоимости стандартного жилья за счет средств федерального бюджета дифференцировано по регионам при условии долевого финансирования со стороны региональных или местных бюджетов).

Целью реализации **направления по выполнению государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан** является обеспечение возможности приобретения жилья гражданами, перед которыми Российская Федерация имеет обязательства по обеспечению

жильем или улучшению жилищных условий. Основными мерами, осуществляемыми по данному направлению, являются:

- предоставление субсидий на приобретение жилья гражданам, перед которыми имеются обязательства Российской Федерации по обеспечению жильем (уволенные и увольняемые военнослужащие, граждане, переселяемые с комплекса Байконур, из северных территорий, вынужденные переселенцы, пострадавшие вследствие радиационных аварий и катастроф);
- выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем ветеранов и инвалидов – очередников на улучшение жилищных условий, перед которыми Российская Федерация взяла на себя обязательства по улучшению жилищных условий в процессе разграничения полномочий.

В целях обеспечения условий для **увеличения предложения жилья социально ответственно возрастающему платежеспособному спросу населения, а также повышения качества предоставляемых коммунальных услуг** признается необходимой реализация следующих мероприятий, направленных на увеличение объемов жилищного строительства и модернизацию коммунальной инфраструктуры:

- обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой, в том числе путем предоставления государственных гарантий и субсидирования (до 50%) процентных ставок по кредитам на реализацию проектов по подготовке земельных участков под коммунальной инфраструктурой на условиях долевого финансирования с региональными и местными бюджетами; предоставление средств федерального бюджета на условиях долевого финансирования с региональными и местными бюджетами и частными инвесторами;
- создание револьверного фонда, оказывающего поддержку муниципалитетам и коммунальным предприятиям в осуществлении заимствований;
- сокращение административных барьеров, связанных с доступом застройщиков на рынок жилищного строительства, развитие рыночной инфраструктуры, повышение эффективности градостроительного и антимонопольного регулирования в сфере жилищного строительства.

В целях **увеличения объемов ипотечного жилищного кредитования** признано необходимым обеспечить создание условий для увеличения предоставления долгосрочных ипотечных кредитов населению на основе развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных кредитов путем реализации следующих мер:

- увеличение в 2006–2008 гг. уставного капитала открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на 14,2 млрд руб., а также предоставление государственных гарантий Российской Федерации по заимствованиям указанного акционерного общества на сумму до 58 млрд руб.;
- завершение формирования нормативной правовой базы для выпуска ипотечных ценных бумаг;

- формирование инфраструктуры системы ипотечного жилищного кредитования и рынка ипотечных ценных бумаг.

Деятельность правительства Российской Федерации в этой сфере должна быть также направлена на решение следующих задач:

- использование системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов для увеличения объемов долевого строительства многоквартирных домов и строительства индивидуальных домов;
- развитие жилищно-накопительных институтов (создание строительно-сберегательных касс);
- снятие обязательных требований обеспечения государственной гарантией Российской Федерации ипотечных ценных бумаг для инвестирования средств пенсионных накоплений;
- содействие развитию новых институтов инфраструктуры рынка жилья, в том числе страхованию ипотечных кредитов, созданию кредитных бюро, совершенствованию системы государственной регистрации прав на недвижимость и учета объектов недвижимости (повышение прозрачности, надежности и информационной доступности, снижение затрат и времени обслуживания);
- определение четких процедур территориального планирования с установлением градостроительных регламентов и видов разрешенного использования недвижимости на уровне муниципальных образований;
- обеспечение перехода к предоставлению застройщикам для целей жилищного строительства сформированных земельных участков в собственность на торгах и до начала строительно-инвестиционного процесса. Это обеспечит возможность привлечения застройщиками кредитных ресурсов на строительство жилья под залог земельных участков и возводимого жилья.

В среднесрочной программе правительства указывается, что решение данных задач позволит существенно расширить платежеспособный спрос населения на жилье, увеличить предложение жилья за счет повышения объемов жилищного строительства и обеспечить доступность жилья для основных групп населения.

В качестве основного индикатора, по которому можно будет судить о степени успешности реализации программы, указано увеличение годового ввода жилья с 41,2 млн кв.м в 2004 г. до 70–80 млн кв.м в 2010 г. при возрастании доли населения с доходами, позволяющими приобрести стандартную квартиру с использованием собственных и кредитных средств, с 9 до 25–30%.

Планом действий правительства по реализации среднесрочной программы на 2006–2008 гг. в отношении формирования рынка доступного жилья предусмотрена подготовка целого ряда нормативно-правовых актов, включая внесение изменений в Федеральные законы «Об ипотечных ценных бумагах» (в части уточнения порядка определения размера ипотечного покрытия, порядка досрочного погашения облигаций с ипотечным покрытием, исключения имущества из состава ипотечного покрытия, а также выплаты

платежей по облигациям с ипотечным покрытием и ипотечных сертификатов участия), «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (в части совершенствования порядка оформления перехода прав по закладным, гармонизации гражданского и земельного законодательства). Также предусмотрено внесение изменений в законодательство, касающихся регулирования секьюритизации финансовых активов и совершенствования процедуры предоставления земельных участков под строительство.

Говоря о региональном разрезе реализации национального проекта, можно отметить практически повсеместное увеличение объемов ввода жилья. Из 88 регионов страны падение ввода отмечено только в 7 (Костромская, Самарская, Иркутская области, Адыгея, Ненецкий, Эвенкийский и Чукотский автономные округа). Более чем в 1,5 раза вырос объем ввода жилья в Ивановской, Калининградской, Мурманской, Новосибирской областях, Республике Алтай, Усть-Ордынском и Агинском Бурятском автономных округах.

Из 15 регионов, города которых были представлены в выборке по динамике цен на жилье в 2004–2006 гг. (табл. 20), в 5 (Московская, Тверская, Пензенская, Новосибирская, Омская области) темпы роста ввода жилья превышали среднюю величину по стране, еще в 3 (Ростовская, Свердловская, Тюменская области) – примерно соответствовали им. В то же время в 7 регионах (Москва, Санкт-Петербург, Башкортостан, Удмуртия, Пермский край, Нижегородская и Ульяновская области) этот показатель был ниже среднероссийского, причем в наименьшей степени объемы ввода жилья выросли в Санкт-Петербурге (4,5%) и в Москве (3,4%).

5.5.3. Реализация национального проекта в столичном регионе

Рассматривая ситуацию в жилищном строительстве в Москве и Подмосковье в общероссийском контексте, прежде всего необходимо отметить, что концентрация жилищного строительства в столичном регионе практически не уменьшилась (табл. 23).

Таблица 23

Объемы ввода жилья в России, Москве и Московской области в 1999–2006 гг.

Год	Россия	Москва		Московская область		Всего по Москве и Московской области	
	тыс. кв.м	тыс. кв.м	% от ввода по России в целом	тыс. кв.м	% ввода по России в целом	тыс. кв.м	% ввода по России в целом
1999	32017	3052,5	9,55	2728,6	8,5	5781,1	18,05
2000	30296	3342,3	11,0	2610,9	8,6	5953,2	19,6
2001	31703	3690,6	11,65	2827,8	8,9	6518,4	20,55
2002	33832	4274,1	12,6	3414,8	10,1	7688,9	22,7
2003	36449	4443,0	12,2	4136,4	11,3	8579,4	23,5
2004	41040	4578,6	11,15	5738,2	14,0	10316,8	25,15
2005	43609	4644,3	10,6	5271,4	12,1	9915,7	22,7
2006	50173	4804,5	9,6	6433,5	12,8	11238,0	22,4

Источник: Росстат, расчеты авторов.

Удельный вес Москвы в общем объеме жилищного строительства по всей стране сократился более чем на 1 п.п., опустившись ниже 10%, но при этом выросла доля Подмосковья. В итоге совокупная доля Москвы и Московской области составила в 2006 г. 22,4% против 22,7% годом ранее и 23–25% в 2003–2004 гг.

Таблица 24

Объемы ввода жилья в Москве и Московской области в 2000–2005 гг.

Год	Московскими строителями в г. Москве и за его пределами		В Москве		В Москве (по данным правительства Москвы)		В Московской области	
	тыс. кв.м	% к предыдущему году	тыс. кв. м	% к предыдущему году	тыс. кв.м	% к предыдущему году	тыс. кв.м	% к предыдущему году
2000	3530,2	104,8	3342,3	109,5	33342,3	...	2610,9	95,7
2001	3821,5	108,3	3690,6	110,4	3706,1*#	110,9	2827,8	108,3
2002	4469,6	116,9	4274,1	115,8	4310,9*	116,3	3414,8	120,7
2003	4703,2	105,2	4443,0	103,9	4441,9*	103,0	4136,4	121,1
2004	4794,7	101,9	4578,6	103,1	4576,8*	103,0	5738,2	138,7
2005	5224,1	108,9	4644,3	101,4	4644,3	101,5	5271,4	91,9
2006	5320,7	101,8	4804,5	103,5	4804,5	103,4	6433,5	121,5

* Построено в Москве строительными организациями города,

Для 2001 г. имеется также оценка объема ввода жилья в 3824,9 тыс. кв.м, соответственно темп роста по сравнению с 2000 г. можно оценить в 114,4%.

Источник: Росстат, расчеты авторов.

Столичное строительство в 2006 г. сделало определенный шаг вперед, вернувшись после падения темпов прироста 2005 г. к показателям 2003–2004 гг. (прирост ввода в интервале 3–4%). Несколько сократилась активность столичного строительного комплекса за пределами города, поскольку темп прироста ввода совокупных объемов жилья московскими строителями в Москве и за ее пределами (1,8%) был примерно вдвое меньше темпа прироста собственно по городу (3,5%). В Московской области строительный комплекс оправился от спада 2005 г. и совершил рывок, увеличив объемы ввода жилья более чем на 21%, вернувшись к показателям роста, характерным для 2002–2003 г. При этом в объеме ввода жилья выросла доля многоэтажного строительства, а объем продаж жилья (60 тыс. квартир) по сравнению с 2005 г. вырос почти на 15%. Подмосковье обладает хорошим потенциалом роста ввиду явного уменьшения количества свободных площадей под застройку в Москве¹⁴⁰.

Основными механизмами реализации национального проекта на городском уровне стали утвержденная постановлением Правительства Москвы от 8 ноября 2005 г. № 881-ПП «О мерах по развитию ипотечного жилищного кредитования в городе Москве» трехлетняя программа развития ипотечного жилищного кредитования в Москве, рассчитанная на 2006–2008 гг., и программа «Молодой семье – доступное жилье», второй этап которой на 2006–

¹⁴⁰ Чернышов П. Эконом-класс меняет прописку // Квартирный ряд. 1–7 февраля 2007 г. № 4 (627). С. 5.

2008 гг. был утвержден постановлением Правительства Москвы от 13 декабря 2005 г. № 994-ПП.

В настоящее время в городе обкатываются две схемы социальной ипотеки для граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий. Первая схема предусматривает покупку жилья, строящегося по городскому заказу, по себестоимости строительства с помощью банковского кредита через банк «Московское ипотечное агентство». В основе второй схемы лежит безвозмездное субсидирование первоначального взноса, которое с добавлением банковского ипотечного кредита и собственных средств должно позволить гражданину приобрести жилье по рыночной цене.

Реагируя на проблемы, возникшие вокруг долевого строительства, столичное правительство 22 июня 2006 г. подписало распоряжение № 1120-РП «О дополнительных мерах по защите прав граждан, принимающих долевое участие в финансировании жилищного строительства на территории г. Москвы». Основные положения документа предполагают ограничение на реализацию жилой площади до полного завершения строительства жилого дома с обязательством инвестора формировать резерв нереализованной жилой площади в размере 15% общей площади жилого дома и введение типового договора долевого участия граждан в финансировании строительства жилья на территории г. Москвы.

Законодательная активность государства и городских властей, а также общее улучшение макроэкономической ситуации в стране создают необходимые условия для развития ипотеки в городе, позволив преодолеть кризисную ситуацию, сложившуюся во второй половине 2005 г.

Напомним, что ситуация на рынке ипотеки в 2001–2005 гг. характеризовалась бурным ростом объемов ипотечных операций¹⁴¹. Банки продолжали снижать процентные ставки и принимать другие меры к улучшению условий кредитования, население также начало преодолевать специфический менталитет и стало более охотно обращаться в банки за ипотечными кредитами.

Тем не менее в конце 2005 г. количество реализованных сделок с кредитами составило 50–80% числа одобренных кредитов. Произошло сокращение доли ипотечных сделок с недвижимостью в агентствах недвижимости.

Так, объем ипотечных операций компании «МИЭЛЬ–Недвижимость», крупнейшего игрока на рынке недвижимости, выросший с начала 2003 г. в 10 раз, до 9% в общем объеме операций купли-продажи квартир во II квартале 2005 г., прекратил свой рост. В дальнейшем, на протяжении года до II квартала 2006 г. включительно, наблюдалась стагнация объема ипотечных операций в абсолютном исчислении при падении их доли до 6,9% в IV квартале 2005 г. Одновременно началось увеличение продолжительности проведения ипотечной сделки (до 4 месяцев) за счет увеличения времени на поиск квартиры, которое составило в III и IV кварталах 2005 г. 1,69 месяца и 2,3 месяца соответственно (1,46 месяца – во II квартале).

¹⁴¹ См.: Российская экономика в 2005 году. Тенденции и перспективы. Вып. 27. Март 2006 г.

Исследования¹⁴² показали, что торможение ипотеки в первую очередь было связано с катастрофическим сокращением объема предложения квартир на рынке и образованием дефицита, вследствие которого продавцы отказывались работать с ипотечными покупателями.

Причины сокращения объемов нового строительства лежат в первую очередь в последствиях микрокризиса 2004 г. на рынке новостроек, вызванного оттоком покупателей, сокращением объема средств у застройщиков и их возможностей продолжать строительство и возвращать кредиты, во взаимосвязи с банковским микрокризисом, со снижением ликвидности у банков, сокращением объема кредитования застройщиков. Ситуация усугубилась в 2005 г. – начале 2006 г. из-за скандалов с застройщиками. В Москве и ряде городов Подмосковья прошли акции протеста дольщиков, пострадавших от деятельности недобросовестных строительных компаний.

Дезорганизация строительного процесса закрепились со вступлением в силу в апреле 2005 г. Федерального закона № 214. В результате неготовности к новым условиям работы на рынке недвижимости строительные компании не смогли начать возведение новых объектов. Работы на старых объектах также приостановились. Произошло сокращение объемов строительства и предложения жилья. Реализация новостроек с помощью ипотеки была ограничена и осуществлялась только по объектам, разрешение на строительство которых было получено до 1 апреля 2005 г.

Сокращение предложения на первичном рынке жилья обусловило снижение количества предлагаемых объектов и на вторичном рынке (в Москве – с 35 тыс. квартир в марте 2005 г. до 12 тыс. в январе 2006 г., в Московской области – с 10–12 тыс. до 6–7 тыс. соответственно).

Сложившаяся ситуация способствовала ускорению роста цен, начавшемуся в мае-июне 2005 г., что, в свою очередь, еще больше ограничило возможности граждан воспользоваться ипотечным кредитом для покупки жилья: за период оформления кредита в банке продавец поднимал стоимость квартиры, и покупатель не мог за счет кредита обеспечить первоначальный взнос.

Прогноз динамики объемов ипотечных операций компании «МИЭЛЬ-недвижимость» на 2006 г. состоял в том, что благоприятная макроэкономическая ситуация, смягчение банками условий кредитования, совершенствование законодательной базы, с одной стороны, и продолжающееся снижение объемов предложения (несмотря на сокращение его темпов) вместе с ростом цен – с другой, будут способствовать приросту объемов ипотечных операций компании по сравнению с 2005 г. не более чем на 10–30% (по сравнению с 96% в 2005 г. и 331% в 2004 г.).

Рост абсолютного объема ипотечных операций возобновился лишь с III квартала 2006 г., когда по сравнению с III кварталом 2005 г. прирост объема ипотечных операций составил 21%. Доля же ипотечных операций в общем

¹⁴² Стерник Г.М., Луцков В.М., Коробкова М.В. и др. Рынок недвижимости Московского региона. Анализ развития и прогноз на 2006. Аналитический центр «МИЭЛЬ-Недвижимость». М., 2005.

объеме операций купли-продажи квартир стала увеличиваться уже с I квартала 2006 г. и в III квартале 2006 г. достигла 17%.

Новой стадии роста объема ипотечных операций способствовали законодательные новации, о которых уже говорилось выше (поправки к Закону № 214-ФЗ и в Градостроительный кодекс РФ).

Помимо этих новаций, действие которых проявится в среднесрочной перспективе, появились факторы, начавшие свое действие в направлении увеличения объема предложения на рынке уже с лета: замедление темпов роста цен на вторичном рынке, приведшее продавцов к решению выйти на рынок, инвесторов – зафиксировать прибыль путем продажи ранее купленных квартир и т.д.

Банки до предела снизили свои требования к заемщику, сумма первоначального взноса многими банками была снижена до нуля. Это способствовало дополнительному привлечению заемщиков, и в условиях начавшегося в III квартале роста объема предложения с одновременным замедлением темпов роста цен объем ипотечных операций и их доля в общем объеме операций компании «МИЭЛЬ–недвижимость» вновь начали увеличиваться.

Дальнейшие перспективы жилищной политики в городе будут определяться постановлением городского правительства от 23 января 2007 г. № 24-ПП «О среднесрочной жилищной программе «Москвичам – доступное жилье» на период 2007–2009 гг. и задании на 2010 г.».

В качестве ее основных направлений намечены следующие:

- протекционистские меры по отношению к москвичам, стремящимся приобрести жилье;
- снижение максимального срока пребывания в очереди на улучшение жилищных условий до 10 лет;
- привлечение к реализации жилищной политики кредитных организаций и профессионалов рынка;
- вовлечение семей с детьми в программы, предполагающие возмездную основу, при оказании им дополнительной социальной поддержки, включая увязку цены приобретения жилья с помощью ипотеки и рассрочки платежа со стажем очередника и смягчение требований к участникам программы «Молодой семье – доступное жилье»;
- создание в городе цивилизованного рынка найма, мены и обмена жилых помещений, включая помощь очередникам, прибегающим к найму в частном фонде.

Наиболее проблематичным и труднореализуемым выглядит первое из упомянутых направлений.

Согласно программе, объявляя конкурс на предоставление земли для строительства жилья «эконом-класса», московские власти будут учитывать, сколько процентов квартир застройщик готов продать жителям города и какова льготная цена, по которой он собирается продать квартиры горожанам, которые признаны нуждающимися в улучшении жилищных условий, находятся в очереди и могут воспользоваться своим правом единожды. Исходя из

этого, городские власти намереваются распределять права на строительство. При несогласии застройщика с предлагаемой схемой городские власти будут забирать себе 80% квартир (обычная квота – 40%), оставляя инвестору 20% для свободной рыночной продажи. Основная мотивация, которой руководствовались при этом городские власти, – стремление гарантировать права коренных москвичей в условиях преобладания на столичном рынке жилья сторонних покупателей, зачастую приобретающих жилье с инвестиционными целями.

Негативными последствиями реализации данной схемы могут быть: уменьшение объемов строительства типового жилья с переориентацией части инвесторов в элитный сегмент, где нет такого регулирования, снижение прибыли застройщиков, дальнейший рост цен и возникновение различных вариантов перепродажи «льготного» жилья иногородним с последующим возникновением разного рода правовых конфликтов, поскольку намерения московских властей в том виде, как они зафиксированы в анонсированной программе, находятся в определенном противоречии с действующим законодательством и имеют высокие коррупционные риски. На практике реализация протекционистского направления, как и остальных направлений городской жилищной программы, во многом будет зависеть от конкретных механизмов экономического стимулирования застройщиков, которые могут быть вполне разумны, способствуя в случае их внедрения посредством отдельных нормативно-правовых актов демпфированию негативных последствий.

На 2007 г. ожидаемые объемы строительства жилья для очередников и молодых семей, желающих улучшить свои жилищные условия на возмездной, но льготной основе, должны составить 370 тыс. кв.м против 260 тыс. в 2006 г. Всего же по городским жилищным программам в 2007 г. планируется построить около 2 млн кв. м жилья (при предоставлении 400 тыс. кв.м очередникам), что при ожидаемом объеме ввода в Москве (4,7–4,8 млн кв. м) составит более 40% его объема. На предоставление субсидий на строительство и приобретение жилья в городском бюджете заложено 5,8 млрд руб.

5.5.4. Стадии развития рынка жилья в России

В ходе мониторинга столичного рынка жилья (Москва и Санкт-Петербург), проводившегося с начала 90-х гг.¹⁴³, динамический ряд среднемесячных цен на квартиры дает возможность объективного анализа поведения рынка и основных закономерностей его развития. Табл. 25 показывает, что за 16 лет новейшей истории рынка динамика цен четко распадается на два этапа. Первый этап (с июня 1990 г. по июнь 2000 г.) занял 10 лет. Второй этап, начавшийся с середины 2000 г., длится уже более 6 лет.

¹⁴³ Наблюдение за ценами на рынке жилья в Москве началось с июня 1990 г., в Санкт-Петербурге – с декабря 1991 г., по Московской области данные имеются – только с июля 2000 г.

Таблица 25

Стадии развития рынка жилья и их продолжительность в столичных регионах в 1990–2006 гг.

Наименование стадии	Москва	Санкт-Петербург	Московская область
Старт и взлет	Июнь 1990 г. – март 1995 г.	Декабрь 1991 г. – май 1994 г.	...
Стабилизация	Апрель 1995 г. – август 1998 г.*	Июнь 1994 г. – октябрь 1998 г.**	...
Кризис	Сентябрь 1998 г. – июнь 2000 г.	Ноябрь 1998 г. – октябрь 2000 г.	...
Послекризисное восстановление	Июль 2000 г. – декабрь 2001 г.	Ноябрь 2000 г. – январь 2003 г.	Июль 2000 г. – февраль 2002 г.
Стабилизация	Январь 2002 г. – август 2002 г.	–	Март 2002 г. – июль 2002 г.
Юбилейный рост	–	Февраль 2003 г. – август 2003 г.	–
«Нефтяной» рост	Сентябрь 2002 г. – июнь 2004 г.	Август 2003 г. – июль 2004 г.	Август 2002 г. – сентябрь 2004 г.
Стабилизация	Июль 2004 г. – июль 2005 г.	Июль 2004 г. – июль 2005 г.	Октябрь 2004 г. – сентябрь 2005 г.
Ажиотажный рост	Июль 2005 г. – июнь 2006 г.	Август 2005 г. – сентябрь 2006 г.	Октябрь 2005 г. – сентябрь 2006 г.
Переход к стабилизации	Июль 2006 г. – декабрь 2006 г.	Сентябрь 2006 г. – декабрь 2006 г.	Сентябрь 2006 г. – декабрь 2006 г.

* Колебательная стабилизация («с откатом»).

** Асимптотическая стабилизация («с допозданием»).

Основным содержанием первых 10 лет легального рынка недвижимости стали старт и взлет цен с дальнейшим переходом к стабилизации. Если в Москве переход к стабилизации носил колебательный характер, «с перебегами» и снижением до уровня 1000–1100 долл./кв.м, то в Санкт-Петербурге – асимптотический, «с допозданием» и постепенным ростом до 600–650 долл./кв.м. Затем кризис 1998–1999 гг.

В середине 2000 г., когда рынок жилья Московского региона находился в нижней точке после августовского кризиса, закончился первый этап нестабильного, колебательного развития рынка. Средняя цена квартир в этот момент составляла в Москве 640 долл./кв. м, в Петербурге и в Московской области – 335–350 долл./кв. м. Следующие 6 лет, до настоящего момента, на рынке происходит постоянный рост цен, с некоторыми кратковременными изменениями темпов роста (вплоть до полной стабилизации).

К концу 2001 г. завершилась восстановительная стадия развития рынка жилья в столичных регионах: цены достигли докризисного уровня (в Москве – около 1000 долл./кв.м, в Московской области и Санкт-Петербурге – 470 долл./кв.м). Наметился переход рынка к стабилизации, которая в Москве и Подмоскovie продолжалась совсем недолго.

Уже с середины 2002 г. в Москве и чуть позже в Московской области начался рост цен, который мы называли «нефтяным» по результатам проведенного в начале 2003 г. исследования¹⁴⁴, выявившего сильную статистическую

¹⁴⁴ См.: Российская экономика. Тенденции и перспективы. Вып. 24, 25. М.: ИЭПП, 2003, 2004; Стерник Г.М. Прогноз развития рынка жилья Москвы до 2005 года. Отчет АЭКСИП. Апрель 2003 г. www.realtymarket.org

связь мировых цен на нефть с приростом цен на жилье в Москве. В Санкт-Петербурге стабилизации цен практически не было, что объяснялось притоком бюджетных и частных инвестиций в связи с празднованием 300-летнего юбилея города в мае 2003 г. Продолжался плавный рост с последующим переходом к стадии «нефтяного» роста в середине 2003 г.

После этой стадии роста цен, в середине 2004 г., на фоне обострения отношений власти и бизнеса, рост цен прекратился. Интересно отметить, что стабилизация цен произошла практически одновременно во всех трех регионах. Вместе с тем новая фаза роста цен начиналась несинхронно.

В Москве в 1-м полугодии 2005 г. наметился подъем цен, а во 2-м полугодии он перешел в стремительный рост, продолжавшийся с нарастающими темпами (8–10% в месяц) все 1-е полугодие 2006 г. и со снижающимися темпами – 2-е полугодие (вплоть до прекращения роста в ноябре – декабре). В Московской области рост цен начался в сентябре – октябре 2005 г., темпы роста увеличивались до 12–14% до сентября 2006 г. и затем снизились до нуля в декабре. В Санкт-Петербурге, после бума жилищного строительства в 2003 г. и последующего затоваривания первичного рынка в 2004 г., фаза стабилизации (и даже небольшого снижения) цен затянулась до весны 2006 г., в дальнейшем цены росли с темпом 10–12% в месяц вплоть до ноября – декабря 2006 г.

В других городах России из приведенной в *табл. 26* выборки городов динамика цен в основном была аналогична столичной (*рис. 18, 19*). Различия в темпах и несинхронность развития ценовой ситуации на рынках различных городов определяются различной степенью их социально-экономического развития, инвестиционной привлекательности, включая удаленность от Москвы, транспортную доступность, степень противостояния региональных властей с мэрами городов – центров регионов, и другими факторами.

Стадия «нефтяного» роста в регионах началась на полгода – год позже Москвы, летом – осенью 2003 г., и закончившись в одних городах (Нижний Новгород, Ростов, Тверь) летом 2004 г., а в других (Екатеринбург, Новосибирск, Пермь, Уфа) – весной – летом 2005 г.

Стабилизация, как правило, была кратковременной, новый рост начался в середине 2005 г. и продолжается до сих пор (лишь в Твери отмечаются признаки стабилизации). В Пензе высокие темпы роста цен наблюдаются с весны, в Екатеринбурге, Новосибирске, Нижнем Новгороде, Твери – с лета, в Омске, Уфе – с конца 2005 г., в Перми – с весны 2006 г. В Ульяновске колебания темпов роста цен не выявляются, плавный рост проходил до августа 2006 г., а затем начался бурный рост с темпом 10–12% в месяц.

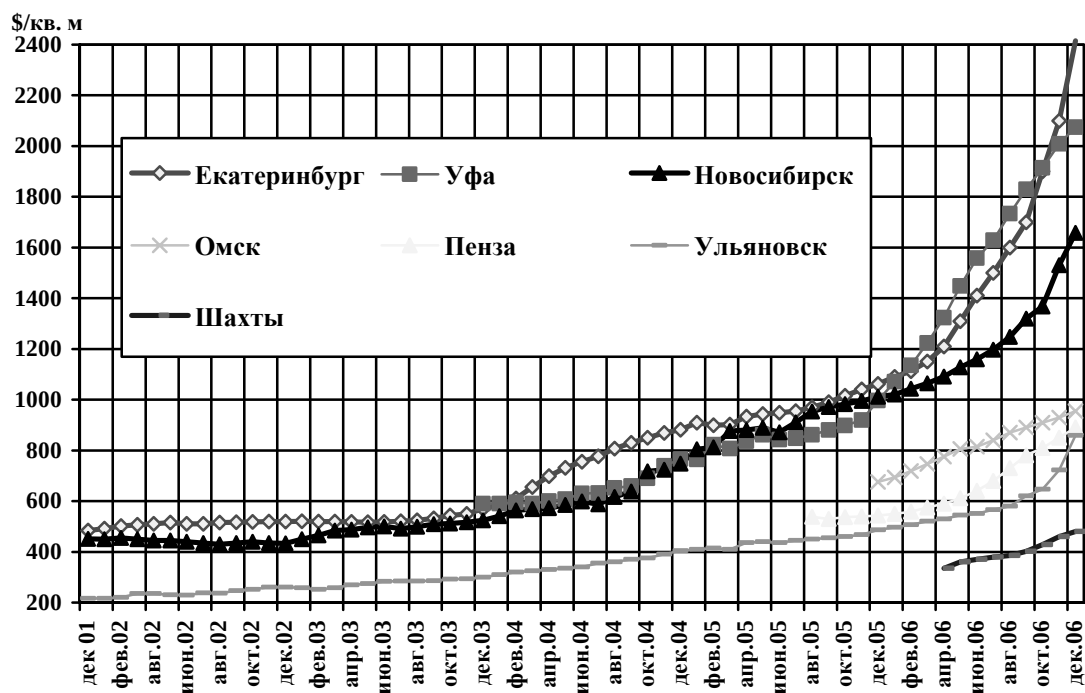


Рис. 18. Динамика средней цены предложения квартир в 7 городах России в 2001–2006 гг.

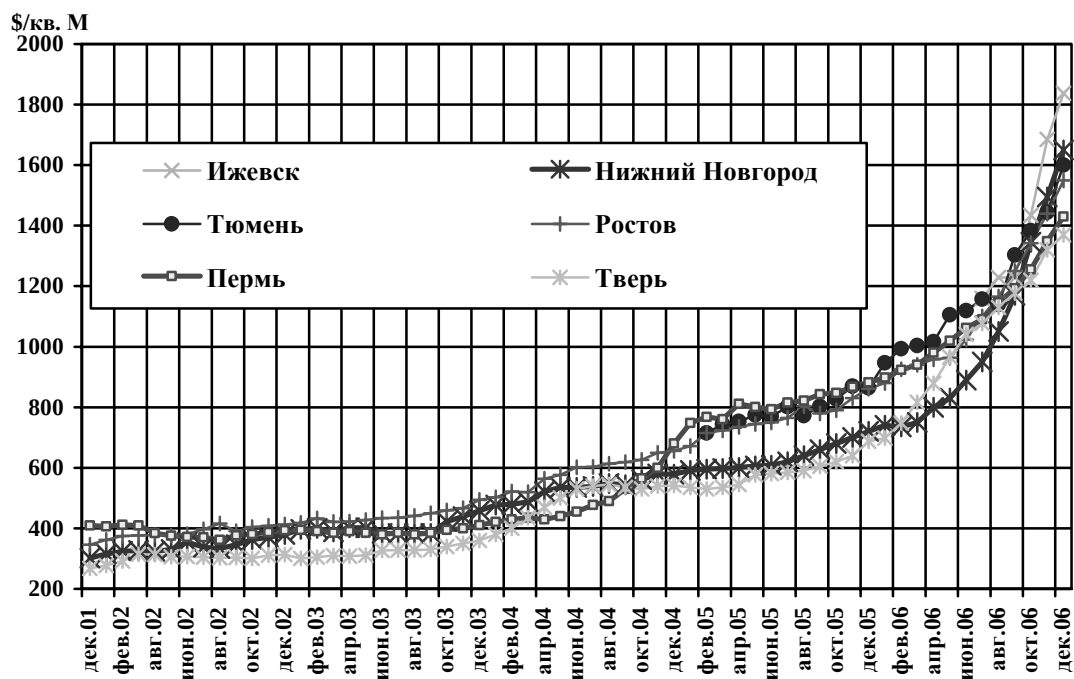


Рис. 19. Динамика средней цены предложения квартир в 6 городах России в 2001–2006 гг.

Интересна была динамика соотношения средних цен на жилье в различных городах России и Москвы (табл. 26).

В Московской области и Санкт-Петербурге это соотношение, меняясь во времени, долгие годы находилось в диапазоне 40–55% для области и 40–60% для Санкт-Петербурга. С середины 2005 г., когда Москва раньше других городов начала новую стадию роста, Подмосковье и Санкт-Петербург резко снизили свой уровень относительно Москвы. Затем, с начала 2006 г. – Московская область, с середины года – Санкт-Петербург ускорили темпы роста и (на фоне снижающихся темпов роста в Москве) преодолели отставание, вернувшись к привычному уровню, составляющему около половины от московских цен.

В Екатеринбурге уровень цен относительно Москвы изменялся в диапазоне 35–55%, в Новосибирске – 30–50, в Уфе – 30–40, в Перми – 25–45, в Тюмени – 25–35, в Нижнем Новгороде – 20–35, в Твери – 25–30, в Ульяновске – 15–25%.

Как и в столичных регионах, несинхронность изменения ценовой ситуации на рынках приводит к тому, что амплитуда колебаний уровня цен относительно Москвы в конкретном городе достигает значительных величин. В конце 2006 г. достигли своего среднего уровня Екатеринбург и Тверь, слегка превысили Нижний Новгород и Уфа, но еще не достигли своего среднего уровня Новосибирск, Пермь, Ростов-на-Дону, Ульяновск. Очевидно, что в целом ряде городов существует определенный потенциал для роста цен, подобного тому, что имел место в последние год – полтора в Москве и Подмосковье. Однако реализация этого потенциала во многом зависит от характера и социально-экономического развития на локальном уровне и от политики местных властей.

Таблица 26
Соотношение уровня цен на жилье в 2001–2006 гг., % (Москва = 100%)

Город (регион)	2001 г.	2002 г.		2003 г.		2004 г.		2005 г.		2006 г.	
	де- кабрь	июнь	де- кабрь	июнь	де- кабрь	июнь	де- кабрь	июнь	де- кабрь	июнь	де- кабрь
Москва (долл./кв.м)	940	965	1096	1241	1610	1950	1953	2094	2658	4072	4828
Санкт-Петербург	49,9	54,2	53,6	55,6	52,2	56,2	55,5	52,5	44,4	38,8	53,7
Москов- ская об- ласть	50,1	52,5	51,0	48,3	46,5	46,1	46,5	45,6	42,2	48,3	52,2
Екатерин- бург	51,5	52,8	47,4	41,7	35,4	38,7	45,2	45,3	40,0	34,7	48,0
Уфа					36,6	32,3	39,2	40,2	37,5	38,3	42,9
Новоси- бирск	48,0	45,6	39,6	40,4	32,5	30,7	38,3	41,6	38,1	28,5	34,3
Нижний Новгород	32,0	36,7	34,7	30,9	28,4	27,4	29,6	29,0	27,1	21,9	34,2
Тюмень								36,7	32,5	27,5	33,1
Ростов-на- Дону	36,8	39,5	37,7	35,0	30,7	30,9	33,6	35,8	32,4	25,1	32,1
Пермь	43,5	38,4	35,9	30,6	25,5	23,3	34,8	37,9	33,2	26,1	29,6
Тверь	28,5	31,8	28,6	26,3	22,4	27,2	27,8	27,7	25,9	25,6	28,4
Ульяновск	23,0	23,7	23,7	22,8	18,6	17,4	20,7	20,8	18,3	13,5	17,8

Еще одной характеристикой развития рынка жилья на втором этапе является динамика цен относительно двух базовых периодов (декабрь 2001 г. и декабрь 2004 г.). Что касается динамики относительно декабря 2004 г., то она отражена в табл. 20, а динамика относительно декабря 2001 г. представлена в табл. 27.

Таблица 27

Динамика цен на жилье в городах России в 2001–2006 гг.

Город (регион)	Декабрь 2001 г.	Декабрь 2002 г.	% к		Декабрь 2003 г.	% к		Декабрь 2004 г.	% к		Декабрь 2006 г.	% к	
	долл./ кв.м	долл./ кв.м	декаб- рю 2001 г.	кв. м	долл./ кв. м	декаб- рю 2001 г.	кв.м	декаб- рю 2001 г.	долл./ кв.м	декаб- рю 2001 г.	долл./ кв.м	декаб- рю 2001 г.	кв.м
Москва	940	1096	116,6	1610	171,3	1953	207,8	4828	513,6				
Санкт-Петербург	469	588	125,4	841	179,3	1083	230,9	2593	552,9				
Московская об- ласть	471	559	118,7	748	158,8	908	192,8	2522	535,5				
Екатеринбург	484	519	107,2	570	117,8	882	182,2	2415	499,0				
Новосибирск	451	434	96,2	524	116,2	748	165,9	1658	367,6				
Нижний Новгород	301	380	126,2	458	152,2	579	192,4	1650	548,2				
Ростов-на-Дону	346	413	119,4	494	142,8	656	189,6	1550	448,0				
Пермь	409	394	96,3	410	100,2	680	166,3	1430	349,6				
Тверь	268	313	116,8	360	134,3	542	202,2	1370	511,2				
Ульяновск	216	260	120,4	300	138,9	405	187,5	859	397,7				

Если же отталкиваться от цен декабря 2001 г., то цены за 5 лет выросли в 3,5–4,0 раза в Перми, Новосибирске, Ульяновске, в 4,5–4,8 раза – в Ростове-на-Дону и Екатеринбурге, в 5,1–5,5 раза – в Твери, Москве, Московской области, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге.

Таким образом, эти данные подтверждают отмеченную выше закономерность второго этапа развития рынка жилья России – не прекращающийся с 2000 г. рост цен, без явных падений и кризисов. Выявляется также еще одна существенная закономерность долгосрочного развития ценовой ситуации на региональных рынках, которая является следствием отмеченной несинхронности их развития. Сущность ее состоит в том, что в начале каждой стадии роста, вследствие отставания начала роста в регионах от столиц, происходит расслоение ценовых трендов, а в конце, при переходе к стабилизации, – консолидация трендов. Тренд первого типа наблюдался в 1990–1995 гг., 1998–1999 гг. (при падении цен), летом – осенью 2003 г. и осенью 2005 г.; тренд второго типа – в 1996–1997 гг., в конце 2000 г. – начале 2001 г., в начале 2005 г. и в конце 2006 г. Это является дополнительным свидетельством общего начала стабилизации цен на жилье в городах России.

5.5.5. Прогнозы развития рынка жилья

С 1995 г. ежегодное прогнозирование тенденций изменения цен на рынке жилья Москвы и других городов России осуществлялось на основе экономико-математических моделей¹⁴⁵. И эти модели до 2001 г. (включая стадию

¹⁴⁵ Стерник Г.М. Статистический подход к прогнозированию цен на жилье // Журнал РАН «Экономика и математические методы». Т. 34. Вып. 1. 1998. С. 85–90.

послекризисного восстановления рынка) обеспечивали высокую точность прогнозов. Однако непрерывный рост цен на втором этапе развития рынка жилья России, особенно взрывной рост в 2003 и в 2005 гг., в рамках этой модели не предсказывался. Последствия этих стадий рассматривались как предпосылки для назревания и схлопывания «пузыря» на рынке жилья Москвы по аналогии со сценарием такого же рода в отношении рынков жилья Великобритании, США, Канады, Австралии и других стран, который рассматривался в качестве наиболее вероятного тамошними аналитиками.

В связи с вышесказанным закономерно встает вопрос о том, что представляет собой этот новый, второй этап развития рынка, как соотносятся имеющиеся тенденции с явлениями цикличности, характерными для рыночной экономики, насколько вероятной является возможность нового снижения цен на московское жилье.

При сохранении сегодняшней ценовой конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей, являющихся главной статьей российского экспорта, при продолжении укрепления национальной финансовой системы, запас прочности которой придает растущий Стабилизационный фонд, при постепенной диверсификации отечественной экономики, окончательном формировании политических механизмов, обеспечивающих преемственность проводимого государством социально-экономического курса, форс-мажорные обстоятельства (мировой финансовый кризис, война цивилизаций, политический кризис в России и т.п.) не исключены, однако вероятность их минимальна.

Поскольку поведение рынка недвижимости сегодня в значительной степени определяется внешними факторами – развитием общеэкономических условий, то можно утверждать, что основная закономерность, базовый тренд рынка на эти годы – устойчивый рост цен на жилье. Рынок недвижимости – как один из наиболее инвестиционно привлекательных сегментов экономики – будет расти вместе с ней, причем темпы роста цен на жилье в Москве будут превышать общие темпы экономического роста.

Против возможности многократного роста цен на жилье в Москве обычно выдвигается несколько аргументов.

Первый аргумент сводится к тому, что согласно базовым постулатам теории рыночной экономики при отсутствии каких-то экстраординарных обстоятельств цены на рынках не могут расти более чем на 20% в год (следуя в основном за динамикой реальных доходов населения, или даже в 2–3 года), поскольку растущие цены стимулируют увеличение предложения, после чего цены прекращают рост. Однако для рынка недвижимости характерна большая степень инерции, и увеличить предложение можно только за несколько лет. Именно это наблюдается в последние полтора года при реализации национального проекта по доступному жилью: государство всячески стимулирует рост платежеспособного спроса (общий рост доходов населения, ипотека, прямая поддержка отдельных социальных групп), но вложения в стимулирование роста объемов строительства и предложения могут дать эффект лишь через 3–4 года, поэтому проект пока буксует, а цены растут.

Второй аргумент исходит из того, что цены на жилье имеют свой естественный предел роста, диктуемый уровнем доходов населения, платежеспособным спросом. Когда население не может угнаться за таким ростом цен, спрос на рынке снижается, что оказывает известное давление на продавцов, заставляя их если не снижать, то, по крайней мере, не повышать цены. С теоретической точки зрения вероятность такого развития событий действительно велика. В то же время данная закономерность подобно другим действует лишь в определенных границах, за пределами которых начинаются исключения из общего правила. Одним из них, безусловно, является столичный рынок жилья. Москва – это центр притяжения для жителей всех регионов России и стран ближнего зарубежья, и с ними приходят новые источники инвестиций в московское жилье. Платежеспособный спрос на него мало зависит от уровня цен – он лишь берет кратковременные (от 6 до 12 месяцев) передышки, когда рост цен прекращается – до следующего взлета. К тому же намного более высокая стоимость жилья в столицах по сравнению с другими городами наблюдается и в развитых странах мира.

Потенциальное ослабление давления платежеспособного спроса на столичный рынок жилья возможно лишь в отдаленной перспективе в случае появления иных экономических и культурных центров, способных обеспечить определенное качество жизни¹⁴⁶ граждан, по меньшей мере, сопоставимое с имеющимися сегодня в российской столице. Необходимо признать это крайне маловероятным в условиях реализовавшейся на постсоветском пространстве рыночной модели, характеристиками которой стали социальная и межрегиональная дифференциация по основным показателям, концентрация деловой активности в столице, где переплетение власти и бизнеса в условиях переходной экономики открыло гигантские возможности для извлечения больших доходов, в том числе на путях рентоориентированного поведения. Разумеется, нельзя отрицать возможность того, что со временем ближнее Подмосковье (Химки, Красногорск, Долгопрудный, Мытищи, Балашиха, Реутов) будет постепенно подтягиваться к Москве по привлекательности для вложений в недвижимость с перспективой возникновения большой агломерации. Однако и в этом случае Москва останется ориентиром, ей будет принадлежать роль ведущего, а Подмосковию (главным образом ближнему) – роль ведомого при том, что все это практически никак не будет связано с возможностью возникновения в России центров, сопоставимых по своему значению с Москвой.

Третий аргумент, отрицающий возможность многократного роста цен на недвижимость в Москве в долгосрочной перспективе, опирается на тезис о том, что цены на недвижимость не могут бесконечно расти, как и в остальном мире, они должны остановиться, а далее и откатиться вниз. Тем не менее

¹⁴⁶ Качество жизни, являясь сложным комплексным понятием, включает не только уровень жизни, определяемый текущими денежными доходами и накопленным имуществом, но и уровень развития разных видов инфраструктуры, доступность качественных услуг образования и здравоохранения, экологическую и криминогенную ситуацию и т.д.

опыт развитых стран свидетельствуют скорее об обратном, подтверждая закономерность роста цен на столичном рынке недвижимости. Так, в Москве цены за 6 лет устойчивого роста выросли в 6 раз, в Калифорнии – за 10 лет в 10 раз, в Лондоне, Париже, Берлине, Мельбурне – за 10–12 лет в 8–10 раз.

Весь мир, давно ожидая начала «лопаяния пузырей», отката цен на рынке недвижимости по аналогии с фондовым рынком, столкнулся за последние десятилетия лишь с единственным примером такого рода. В Японии, которая оказалась вовлечена в орбиту азиатского кризиса 1997–1998 гг. и столкнулась с относительно продолжительной экономической стагнацией, произошло некоторое понижение цен.

Возвращаясь к динамике цен на столичном рынке жилья за последние 6 лет, необходимо отметить, что наблюдавшиеся на нем тенденции вызывают иллюзию отсутствия цикличности на рынке. Поэтому общепринятый метод изучения динамических рядов цен ограничивает наше понимание тенденций рынка, в связи с чем предлагается новый метод изучения динамики рынка, названный методом негармонического разложения ценового тренда¹⁴⁷.

Сущность предлагаемого метода сводится к переходу от изучения динамики исследуемой величины (собственно цен) к исследованию первой (приросты, или скорость роста), затем второй (скорость роста приростов, или ускорение роста цен) и т.д. производной – динамических рядов темпов прироста величин относительно аппроксимирующей функции предыдущего уровня.

Речь идет о взаимодействии циклов колебаний различной продолжительности. «Длинный» цикл колебаний определяется совокупностью макроэкономических показателей страны и города (региона). На базовый тренд накладываются более быстро происходящие колебания, определяемые строительно-инвестиционным циклом, развитием инфраструктуры рынка строительства жилья, потребительским поведением граждан и т.д. Эти «средние», более быстропротекающие циклы реализуются уже не в колебаниях цен, а в колебаниях первой производной – темпов прироста цен. Короткие циклы, в свою очередь, отражают колебания второй производной (ускорения роста цен) относительно тренда «средних» циклов. Определяться «короткие» циклы могут различными факторами, например, сезонными и календарными колебаниями, колебаниями цен на энергоносители, резким изменением сальдо оттока частного капитала, и т.п.¹⁴⁸

Прогноз включал три уровня:

- краткосрочный прогноз – снижение темпов роста цен и переход к стабилизации до конца 2006 г.;
- среднесрочный прогноз (до конца 2007 г.) – ценовая стагнация с возможной коррекцией вниз в размере 3–5%;

¹⁴⁷ Стерник Г.М., Краснопольская А.Н. Метод негармонического разложения ценового тренда. www.realtymarket.org, июль 2006 г.

¹⁴⁸ Стерник Г.М. Технология анализа рынка недвижимости. М.: АКСВЕЛЛ, 2005.

- долгосрочный прогноз (на 15–20 лет вперед) – устойчивый рост со средним годовым темпом 20–25% (в номинальных долларовых ценах) и с колебаниями месячных темпов роста в пределах от нуля до 80–100%.

Фактическая динамика цен в краткосрочном периоде в основном подтвердила рассчитанный прогноз (рис. 20).

Прошедшие после расчета данного прогноза для Москвы и области 5 месяцев позволяют увидеть, что фактические цены оказались несколько выше прогнозируемых, хотя темпы роста цен и уменьшились: в Москве с 8% в мае до 6,8–1,5% в июне – октябре и до 0 в декабре, в Московской области с 14% в мае до 5,8% в октябре и до 0 в декабре, в Санкт-Петербурге с 11% в октябре до 0,7% в декабре.

Полученные результаты прогнозирования динамики цен в Москве до конца 2008 г. показали, что в ближайшие месяцы на рынке жилья Москвы можно ожидать стагнацию, аналогичную периоду концу 2004 г. – началу 2005 гг. Она продлится, по крайней мере, до осени 2007 г. и будет включать коррекцию цен (относительно июня 2006 г.) в размере около 5%, пик которой придется на весну 2007 г. (аналогичное коррекции в Санкт-Петербурге весной 2005 г.). В целом же в течение 2007 г. будет сохраняться стабильность цен с вероятными небольшими колебаниями и с переходом к новому циклу роста с весны – лета 2008 г. К концу 2007 г. прирост цен в Москве будет близок к 0, к концу 2008 г. – 65–70%.

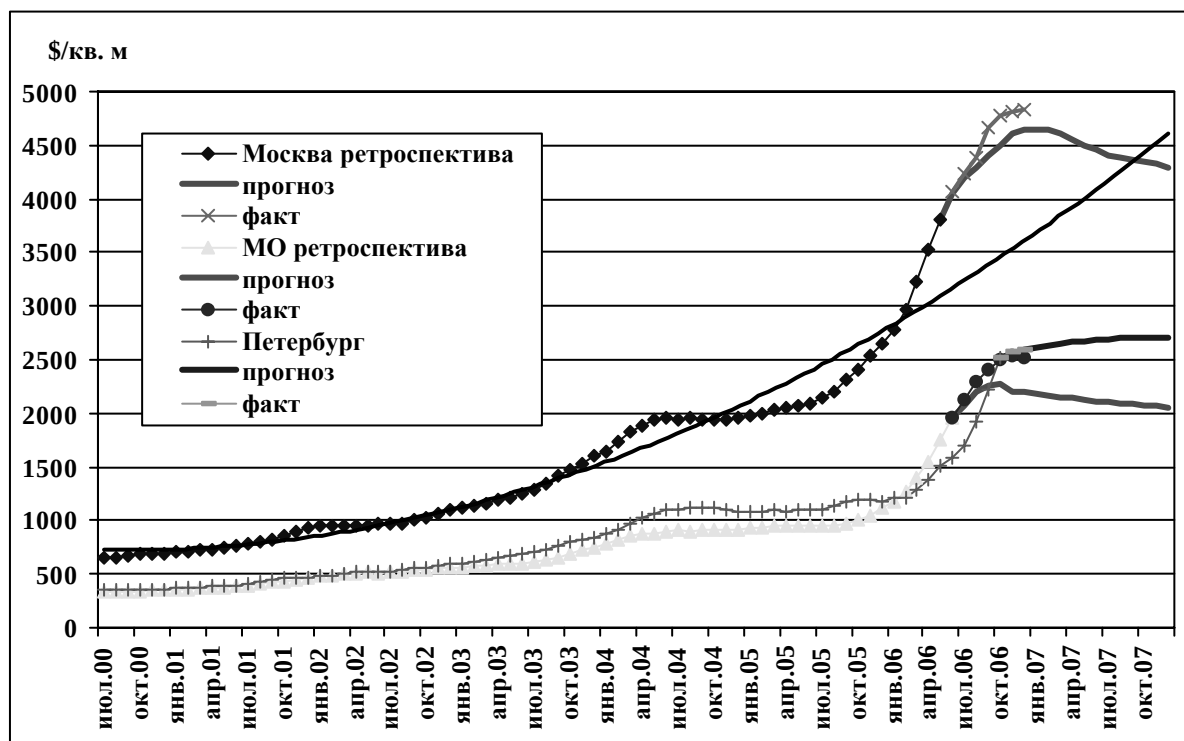


Рис. 20. Прогноз средних цен на жилье в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге

Прогноз для других регионов показывает, что в 2007 г. ценовая ситуация в других исследуемых регионах будет развиваться аналогично: также ожидается близкий к 0 прирост цен, только стагнация (кроме Московской области и Санкт-Петербурга) начнется несколько позже. С весны 2008 г. рост возобновится и по итогам года составит 90–95% в Перми и Твери, 85–90% в Московской области, Нижнем Новгороде и Новосибирске, 60–70% в Екатеринбурге и Ростове-на-Дону, 55–60% в Петербурге.

Такая динамика будет складываться под воздействием многих групп факторов – способствующих росту цен и препятствующих ему (табл. 28). Их можно объединить в две категории: внешние по отношению к рынку недвижимости факторы (политические, макроэкономические, факторы взаимодействия со смежными рынками) и внутренние факторы рынка недвижимости (развитие Национальной программы «Доступное жилье», повышение пространственной мобильности населения, взаимодействие со смежными сегментами рынка недвижимости).

Таблица 28

**Баланс факторов, определяющих среднесрочную динамику
цен на жилье**

Категории факторов	Группы факторов	Влияние факторов на цены	
		Рост	Снижение
1	2	3	4
Внешние факторы рынка жилья	Политические	Предвыборная кампания: дополнительное финансирование региональных, думской, президентской кампаний, повышение платежеспособного спроса за счет гонораров политтехнологов, СМИ, деятелей шоу-бизнеса.	Предвыборная кампания: возможная дестабилизация политической ситуации, усиление противостояния власти и бизнеса, федеральных, региональных и муниципальных властей, снижающая инвестиционную привлекательность страны и регионов.
	Макроэкономические	Сохранение высокого уровня мировых цен на энергоносители, приводящее к притоку капитала в страну. Рост бюджетных расходов, повышение в 1,5–2 раза за 2 года уровня заработной платы бюджетникам и пенсий. Продолжение (хотя и меньшими темпами) роста ВВП и реального располагаемого уровня доходов населения. Вступление России в ВТО, способствующее притоку капиталов иностранных компаний, банков и фондов в страну.	Снижение мировых цен на энергоносители, приводящее к снижению притока капитала в страну. Снижение (в условиях меньшего притока валюты и укрепления рубля) темпов роста (и даже понижение) объема денежной массы, приводящее к снижению возможностей банковской системы по кредитованию застройщиков и населения. Снижение темпов роста ВВП, ограничивающее возможности властей по решению социально-экономических задач, сохранению темпов роста доходов населения. Продолжение роста объемов российских инвестиций за рубеж и иностранных в Россию. Уменьшение притока спекулятивного капитала в условиях повышения привлекательности финансовых инструментов в США и Европе.

Продолжение таблицы 28

1	2	3	4
Внутренние факторы рынка жилья	Факторы взаимодействия со смежными рынками	Развитие фондового рынка РФ, расширение практики выхода компаний на IPO, получения облигационных займов и использования других способов внешнего и внутреннего заимствования, увеличивающих приток инвестиций на рынок недвижимости.	Развитие фондового рынка РФ, появление разнообразных финансовых инструментов с высокой доходностью, приводящее к перетоку капиталов с рынка недвижимости на смежные рынки (частично – возврат капитала через ПИФы недвижимости). Продолжение потребительского бума, способствующего сокращению объемов сбережений населения, направляемых на приобретение жилья.
	Развитие Национальной программы «Доступное жилье»	Повышение объемов господдержки и ипотечного кредитования при сохранении достигнутого высокого объема предложения на вторичном рынке. Сохранение объемов ввода жилья в Москве в 2007 г. на уровне 4,7–4,8 млн кв.м, при том, что около половины площадей будут переданы на муниципальные программы, вследствие чего снизится объем предложения на первичном рынке.	Увеличение объемов жилищного строительства в регионах и предложения жилья на первичном рынке.
	Повышение жилищной мобильности населения	Приток покупателей из отдаленных регионов Крайнего Севера, Дальнего Востока, Сибири – в регионы Урала, Поволжья, Центра, Северо-Запада, из регионов – в Москву и область, из Москвы – в менее дорогую Московскую область, приводящий к повышению платежеспособного спроса в Москве и в других регионах.	Отток низко- и среднедоходного слоя населения из Москвы на рынок ближнего и среднего Подмосковья, приводящий к снижению платежеспособного спроса в Москве.
	Взаимодействие со смежными сегментами рынка недвижимости	Продолжение опережающего роста инвестиций в ритейл и строительства объектов коммерческой недвижимости, транспортной и социальной инфраструктуры, повышающие привлекательность рынка жилья в конкретных регионах, городах, муниципальных районах.	Переток инвестиций на рынок коммерческой недвижимости (торговля, офисы, развлекательно-рекреационные объекты, логистические комплексы, технопарки и др.) в условиях снизившейся доходности жилищного строительства и госрегулирования градостроительной политики, политики распределения земельных участков на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Из всех факторов, упомянутых в *табл. 28*, следует особо выделить политический, связанный с приближающимся избирательным циклом 2007–2008 гг., и ценовую ситуацию на рынке энергоносителей, поскольку рост нефтяных цен будет способствовать сокращению продолжительности периода стабилизации цен на жилье, а их падение – действовать в противоположном направлении.

Таким образом, основные выводы из анализа развития рынка жилья России заключаются в следующем.

В минувшем году наблюдался заметный рост цен на жилье во многих городах России (особенно в Санкт-Петербурге, Подмосковье, Нижнем Новгороде и Екатеринбурге). Итоги первого года реализации национального проекта по жилью можно оценить как достаточно благоприятные, но уже выявились факторы, которые в дальнейшем могут оказаться серьезными препятствиями на его пути (опережающий по отношению к доходам населения рост цен, сложности в доступе к земельным участкам, ограничения в развитии коммунальной инфраструктуры и стройиндустрии, напряженность ре-

гиональных и местных бюджетов, проблема доверия в отношениях между участниками рынка – как следствие ситуации с обманутыми дольщиками).

В настоящее время рынок жилья России находится на втором этапе развития, начавшемся с середины 2000 г. Его основной характеристикой является постоянный рост цен, без явных падений и кризисов. С начала 2007 г. на рынке наблюдается стабилизация после бума. Прогноз показывает, что в Москве, Московской области и основных региональных центрах наступивший год будет годом стабильности (с вероятной корректировкой уровня цен в некоторых городах на 5–10%). В 2008 г. (после президентских выборов) ценовая стагнация сменится новой стадией повышения темпов роста цен, и годовой прирост составит от 60 до 100%. При этом сохраняется долгосрочный прогноз (на 10–15 лет) – устойчивый рост (в номинальных долларовых ценах) на 20–25% ежегодно с колебаниями темпов роста от 0 до 80–100%.

5.6. Военная экономика и военная безопасность России

5.6.1. Основные результаты военно-экономической деятельности в военно-социальной сфере

2006 год был более успешным с точки зрения военного дела, чем предыдущие. Несмотря на издержки в военной реформе, решении социальных проблем военнослужащих и оснащении войск (сил) современным вооружением, о которых будет сказано ниже, президент РФ имел все основания дать положительную оценку уровня военной безопасности государства и усилий военной организации РФ по поддержанию этого уровня. Такая оценка была дана на совещании в Минобороны в ноябре 2006 г. И она, судя по СМИ, соответствует оценкам большинства экспертов.

Действительно, Россия не ввязывалась ни в какие авантюрные военные действия, выполняла миротворческие функции на территории постсоветского пространства, досрочно завершает вывод войск из Грузии, идя навстречу требованиям ее руководства, усилиями военных мостостроителей помогла Ливану в восстановлении его транспортных коммуникаций, разрушенных в результате бомбежек израильской авиации. Важными, если рассматривать их с точки зрения стратегического ядерного сдерживания потенциальной агрессии (заметим, что в рамках этой стратегии *нужна убедительная демонстрация боеспособности*), были пуски баллистических ракет наземного и морского базирования, а также пуски высокоточных неядерных ракет авиационного базирования. Кроме того, на основе успешных испытаний продлены гарантийные сроки некоторых стратегических ракет. В малых количествах, но все же поступили в войска новые и модернизированные ракетные комплексы. Проведено значительное (по сравнению с прошлыми годами) количество учений с участием Сухопутных и Воздушно-десантных войск, отрабатывалось взаимодействие ВС РФ с вооруженными силами других государств в плане подготовки их к проведению антитеррористических операций. Улучшилась боевая подготовка, хотя для военных специалистов и видны элементы показухи, особенно в тех случаях, когда в учениях лично участвует министр обороны РФ.

Продолжается усиление охраны границ и прибрежных акваторий, жестче пресекается контрабанда. Военнослужащими внутренних войск и ФСБ предотвращен ряд акций, планировавшихся террористами, а главное – наконец-то ликвидирован ряд одиозных фигурантов террористических сил, включая Шамиля Басаева. Остаткам бандформирований противостоят только военно-служашие-контрактники.

На все это у России нашлись необходимые ресурсы. Более того, можно говорить о некотором укреплении военной экономики России, а также об успешном военно-техническом сотрудничестве, принесшем крупные финансовые поступления в бюджет.

Кадровая политика военной организации РФ обрела в 2006 г. более внятные очертания. Уточнены такие основные параметры, как общая численность Минобороны (текущая штатная – 1130 тыс. военнослужащих и перспективная – 1 млн), заявлено, что из них только 1% должностей должны занимать высшие офицеры. Заявлено об укомплектовании впредь офицерских должностей главным образом выпускниками военных учебных заведений, о резком сокращении количества военных кафедр в гражданских вузах. С сентября этого года они остались только в 31 вузе России. С нынешнего года некоторые гражданские вузы уже начали целенаправленно готовить специалистов для военной организации. Это значит, что можно будет избежать дублирования в подготовке специалистов по некоторым видам техники двойного назначения. Минобороны ввело для студентов, желающих получить дополнительное военное образование, доплаты к стипендии, вместе с тем беря с них обязательство отслужить впоследствии не менее трех лет на офицерских должностях по контракту. Крайне важно, что это делается добровольно.

Вместе с тем отменены некоторые отсрочки от призыва, в частности, для выпускников большинства гражданских вузов, включая те, где студенты начали, но не завершили обучение на военных кафедрах, поскольку кафедры расформированы. По мнению военачальников, это позволит повысить качество призывного контингента, а значит, и тех, кто будет служить по призыву на должностях солдат (матросов). Однако призывать их будут принудительно, что чревато негативными проявлениями.

Традиционный осенний призыв прошедшего года был последним, рассчитанным на два года. В сумме оба призыва 2006 г. были меньшей численности, чем в предыдущие годы. Это положительный факт. Однако, поскольку приняты поправки к законам, установившие сокращение срока службы по призыву: в 2007 г. – до полутора лет; в 2008 г. – до одного года, стало понятным, что гражданам надо готовиться к увеличению объема призыва. К тому же 2008-й будет годом начала спада численности юношей, вступающих в призывной возраст.

Таким образом, многие застарелые проблемы кадровой политики остались нерешенными. Кроме того, возникли новые проблемы, вызвавшие акции протеста со стороны молодежи. Действительно, если считать, как говорил в одном из своих посланий президент РФ, что полгода призванные проведут в учебных воинских частях, а вторую половину срока – в «линейных», то каким

будет прок от этой службы? Выгодно ли обществу и государству отвлекать на такую службу, не требующую высокой квалификации и не приводящую к росту боеспособности, молодых специалистов, получивших высшее образование? Ситуация может усугубиться еще и из-за того, что сержанты и мичманы, в распоряжение которых попадут выпускники вузов, будут в основном контрактниками, не получившими высшего образования. Как сложатся отношения между ними в период службы?

Не все ясно и с укомплектованием воинских должностей нынешними контрактниками. В воинских частях постоянной готовности их количество росло, в других воинских частях сокращалось. Эта ситуация вполне просчитывалась, поскольку имела под собой социально-экономические причины, отмечавшиеся в прежних обзорах ИЭПП.

2006 г. был предпоследним в программе перехода воинских частей постоянной готовности к исключительно добровольному поступлению граждан на военную службу по контракту. Закономерен интерес к результатам, достигнутым в соответствующей федеральной целевой программе (ФЦП), и к качеству ее выполнения.

Начнем с анализа достижений. В армии продолжает расти количество воинских частей и соединений постоянной готовности, укомплектованных исключительно по контракту. Знаменательным является и то, что в «горячих точках» лица, проходящие службу в военной организации РФ по призыву, более не служат. В Чечне, по заверениям начальника ГОМУ, призыва нет вообще, а по контракту служат чеченцы. Так что проблема перехода на добровольный принцип комплектования якобы решена не только в масштабах ряда воинских частей, попавших в категорию постоянной готовности, но и в масштабах одного из регионов России. Однако является ли благом создание сугубо национальных воинских подразделений – вопрос, на который трудно дать положительный ответ.

Что же касается более обстоятельного анализа качества выполнения ФЦП, то оценки результатов по ряду воинских частей неутешительны. Не случайно ФЦП, принятая в августе 2003 г., неоднократно корректировалась в прошедшем году, последний раз – постановлением правительства РФ от 7.09.06 № 549. В результате этих корректировок уточнился перечень воинских частей, переводимых на контракт, введен испытательный срок для проверки пригодности военнослужащих к службе, установлены материальные санкции к нарушителям условий контракта. Изменены и сводные показатели ФЦП. Из них следует, что расходы на эту программу возросли, а общее количество военнослужащих, переводимых на контракт, сокращено. Вместо прежних 147 578 должностей намечено укомплектовать контрактниками только 138 722 должности в военной организации России, включая 125 359 должностей в ВС РФ. Остальные должности – во внутренних войсках МВД и Пограничной службе ФСБ. В ней, заметим как особенно положительный факт, заявлен переход с 2008 г. на 100%-ное укомплектование контрактниками. Такое же заявление сделано в отношении строительных воинских частей.

Оценки происходящего военными специалистами существенно различаются – министр характеризует его с оптимизмом, а вот его подчиненные, в

частности офицеры ГОМУ Генштаба, иначе. Об этом свидетельствует ряд публикаций в СМИ¹⁴⁹. Причины для таких пессимистических оценок, какая сформулирована в заглавии публикации, на которую мы ссылаемся, действительно имеются и фактически изначально запрограммированы самим Генштабом¹⁵⁰. Крах контрактной системы назревает главным образом потому, что средства, первоначально запланированные, а затем и добавленные на реализацию ФЦП, не пошли на повышение привлекательности военной службы по контракту. Они расходуются на инфраструктуру военных городков, боевую подготовку, другие несомненно полезные цели. Такие расходы, несомненно, нужны при любой системе комплектования, но финансирование их должно было бы идти по соответствующим статьям расходов вне ФЦП.

Другие причины торможения ФЦП выявлены комитетами солдатских матерей и правозащитными организациями. Оказалось, что в условиях низкой привлекательности добровольной службы, во имя выполнения плана-графика ФЦП в армии распространилось принуждение солдат, проходящих службу по призыву, к подписанию контрактов. Кроме того, в ряде воинских частей контрактники рядового и младшего командного состава (РМКС) подвергаются поборам, начальники нарушают их права. Об этом свидетельствует большое количество фактов, приведенных в официальном докладе правозащитных организаций¹⁵¹ и в СМИ. Военкоматы также испытывают проблемы с подбором кадров, обусловленные тем, что средняя заработная плата (СЗП) в большинстве регионов растет, и желающих идти служить за меньший уровень оплаты воинского труда, связанного с лишениями, не найти.

Денежное довольствие. Кадровая политика Минобороны и других силовых ведомств отражается на денежном довольствии (ДД) военнослужащих, которое должно быть основным фактором, обеспечивающим привлекательность добровольной военной службы. Величина ДД зависит от статуса военнослужащего, характера функциональных обязанностей и множества других показателей. До последнего времени в РФ функциональная зависимость ДД от этих показателей определялась огромным количеством документов различного времени утверждения, допускала неоднозначное толкование и возможности злоупотребления этим. Поэтому приказ министра обороны РФ от 30.06.06 г. № 200 «Об утверждении порядка обеспечения денежным довольствием военнослужащих ВС РФ» (далее – Порядок ДД), опубликованный в конце сентября и вступивший в действие с 1 октября 2006 г. – безусловно, положительный акт.

Уточнение Порядка ДД не коснулось его основ, сложившихся в прошлом. Расчет ДД остался прежним:

¹⁴⁹ Мухин В. Крах контрактной армии // Независимая газета от 24.08.06.

¹⁵⁰ Воробьев Э., Цымбал В. Крах контрактной армии запрограммирован // Независимое военное обозрение от 27.10–2.11.06.

¹⁵¹ Л.В. Вахнина. Доклад «Лишний солдат: Незаконное использование труда военнослужащих по призыву в целях, не обусловленных исполнением обязанностей военной службы». М.: Всероссийская коалиция «За демократическую АГС», 2006. 87 с.

$$ДД = ОДС + \sum ДВ_i.$$

В этом выражении первое слагаемое – месячный оклад денежного содержания $ОДС = ОВЗ + ОВД$, состоящий из оклада по воинскому званию (ОВЗ), который связан с двадцатью позициями шкалы воинских званий, и оклада по воинской должности (ОВД), связанного с пятьюдесятью так называемыми тарифными разрядами. Второе слагаемое – сумма надбавок к ОДС.

Минимальное значение ОВЗ составляет 659,54 руб./мес., маршальский максимум ОВЗ равен 2170,05 руб./мес., диапазон разброса значений ОВЗ в номинальных величинах (он равен 1710,51 руб./мес.) и в относительных величинах (он равен 4,72). Разброс только по офицерским званиям составляет, соответственно, 1416,91 руб./мес., или 2,88 раза.

Диапазон разброса значений ОВД в номинальных величинах равен 4352,87 руб./мес., а в относительных – 4,41. Соответственно, разброс по офицерским должностям составляет 3586,97 руб./мес., или 2,76 раза.

Разброс значений этих окладов, как и их суммы, соответствует традиционным представлениям военнослужащих РФ о «справедливости».

Строгой привязки воинских званий к должностным категориям (разрядам) нет и не может быть. В Порядке ДД обособлены только звания и должности офицерского состава от званий и должностей рядового и младшего командного состава (РМКС). Что касается прапорщиков и мичманов, то они в некоторых документах (даже в федеральных законах) рассматриваются в одной группе с офицерами, в некоторых – отдельно, в некоторых – в составе РМКС. И все же для целей сопоставительного анализа ОДС и ДД ориентировочная увязка званий и должностей возможна – например, так, как показано в табл. 29.

Таблица 29

ВЗ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
r	1	2	3	4	5	6	7	8; 9	10	11	12; 13	14; 15	16– 18	19– 22	24– 30	31– 34	35– 46	47– 48	49	50

В верхней строке этой таблицы перечислены порядковые номера перечня воинских званий от рядового до маршала. Во второй строке указаны значения и диапазоны значений приблизительно соответствующих им должностных тарифных разрядов. Они были использованы в дальнейших расчетах ориентировочных размеров ОДС и связанных с ними надбавок.

Как видно из табл. 29, шкалы воинских званий и тарифных разрядов имеют разную плотность: 8 званиям РМКС соответствуют всего лишь 9 тарифных разрядов, в то время как 12 офицерским – 41 разряд. Также неравноплотны они и внутри офицерских званий: четырем званиям младших офицеров соответствует приблизительно 5 разрядов, трем званиям старших офицеров ориентировочно – 15 разрядов, а совокупности четырех генеральских и одного маршальского – 20 разрядов. Особенно велика шкала тарифных разрядов для полковников, генерал-майоров и генерал-лейтенантов. Можно предположить, что это обусловлено не столько наличием так называемых вилочных категорий, сколько влиянием на распределение тарифных разрядов тех должностных лиц,

которые проходят службу в центральном аппарате (ЦА) Минобороны, поскольку значительная часть разрядов отнесена именно к их должностям.

Если же сопоставить шкалу воинских должностей с соответствующей шкалой должностей гражданских государственных служащих, то можно обнаружить приблизительное соответствие обязанностей и условий деятельности для верхних, чиновничьих эшелонов (министерств и ведомств) и одновременно отметить явную недооценку роли и значения рядового (матроса), сержанта (старшины), а также младших офицеров. То обстоятельство, что именно их служба зачастую несопоставимо более опасна и трудна, чем поставленная им в соответствие гражданская государственная служба, никак не связано с присвоенными им тарифными разрядами.

Однако основная часть ДД определяется в настоящее время не величиной ОДС, а разнообразными надбавками к нему.

Надбавка за выслугу лет не случайно стоит первой в перечне всех 40 надбавок. Она и в прошлом считалась наиболее обоснованной, а потому была весомой и регулярной. Она упомянута в федеральном законе РФ. А ступенчатая зависимость ее коэффициента от выслуги лет, установленная постановлением правительства РФ, характеризует былую финансовую политику, отражавшую потребность денежного стимулирования служебного роста, особенно нижних эшелонов войсковой иерархии кадров. С ростом выслуги относительная величина этой надбавки растет с замедлением. Учет надбавки за выслугу лет привычен для всех поколений нынешних и бывших военнослужащих. Суммирование ОДС и первой надбавки дает так называемый базовый месячный оклад (БМО). Как и в случае с расчетом ОДС, нами для оценок используется расчетная (условная) величина этой надбавки, поскольку точная привязка выслуги лет к должностям неосуществима. Особую значимость БМО имеет в РФ для военных пенсионеров, поскольку размер их пенсии зависит прежде всего от БМО.

Анализ показал, что по своей величине БМО военнослужащих различается приблизительно на 11 436 руб./мес. по абсолютной величине, или в 7,3 раза. А разница в БМО наших офицеров составляет соответственно 9765 руб./мес., или 3,8 раза. И это тоже укладывается в традиционные рамки представлений о справедливости.

Что же касается надбавок последнего времени, то они изменили ситуацию коренным образом. Результаты анализа ДД с учетом основных новых надбавок проиллюстрированы на *рис. 21*. По оси абсцисс расположены тарифные разряды, по оси ординат – ДД (руб./мес.). Графики характеризуют дискретный рост ДД с учетом ряда надбавок. Два нижних графика иллюстрируют ОДС – Ряд 1; БМО – Ряд 2.

Над ними расположены графики, характеризующие ДД с учетом общих для всех военнослужащих социальных надбавок, исчисляемых пропорционально размеру ОДС (Ряд 3), ДД с учетом общей для всех 100%-ной надбавки, пропорциональной размеру ОВД (Ряд 4), а также ДД с учетом более весомой надбавки, распространяющейся только на офицеров и прапорщиков Центрального аппарата (ЦА) Минобороны (Ряд 5).

Особое значение для реформы системы комплектования имеют надбавки, которые были введены для военнослужащих частей постоянной готовности в связи с их переводом на контракт. Для всей России они характеризуются графиком, обозначенным как Ряд 6, а для Чечни – графиком Ряд 7.

Заметим, что главное недовольство в среде военнослужащих вызывает именно та разница в ДД, которая иллюстрируется последними (по перечислению в тексте) тремя графиками. И дело не только в том, как «взметнулись» размеры ДД военачальников (вблизи 50-го разряда), но и в том, что прапорщик в ЦА (8-й разряд) получает такое же ДД, как и его «коллега по званию» в Чечне, и более высокое ДД, чем многие офицеры в регулярных войсках (до 16-го разряда). Недовольство личного состава «докатилось» до руководства. Не случайно появилась публикация в армейских СМИ¹⁵² о том, что министр обороны, совсем недавно утвердивший такой Порядок ДД, уже поручил военным финансистам приступить к разработке нового положения о ДД.

Но проблему повышения привлекательности добровольной службы по контракту надо решать немедленно, не дожидаясь нового положения, поскольку на «рынке труда» военнослужащий будет сопоставлять ДД контрактника со средней зарплатой по стране, которая уже превысила 11 тыс. руб. Материальной заинтересованности при нынешнем уровне ДД у молодежи и у тех, кому предстоит решать вопрос о продлении контракта, не будет.

Отдельная, но тоже острейшая кадровая проблема – подготовка кадров для оборонно-промышленного комплекса (ОПК). В настоящее время работники всех уровней (рабочие, техники, инженеры, конструкторы высшей квалификации) достигли в среднем предельного возраста – как по отношению к пенсионным параметрам, так и по отношению к расчетной продолжительности жизни в РФ. Поиски разрешения проблемы идут. Одним из наиболее интересных путей ее решения, рассматриваемых в настоящее время¹⁵³, является создание университетских комплексов, включающих ПТУ, техникумы, высшие учебные заведения, центры послевузовского образования и отраслевой науки. При этом выстраивается единая система «вложенных» образовательных стандартов с конкурсным переходом обучающихся с одной стадии обучения и практической деятельности на другую. Однако нет никакой уверенности в быстрой перестройке на такую корпоративную систему ведущих учебных заведений страны. Для этого потребуются объединение административных и финансовых ресурсов различных ведомств и руководства предприятий ОПК, имеющих различные формы собственности.

¹⁵² Шальнев Е., Щеплягин В. Прейскурант на справедливость // Красная звезда. № 201 от 31.10.06.

¹⁵³ Ипатов О. Где взять кадры для оборонной отрасли? // Военно-промышленный курьер. № 43 от 14.11.06.

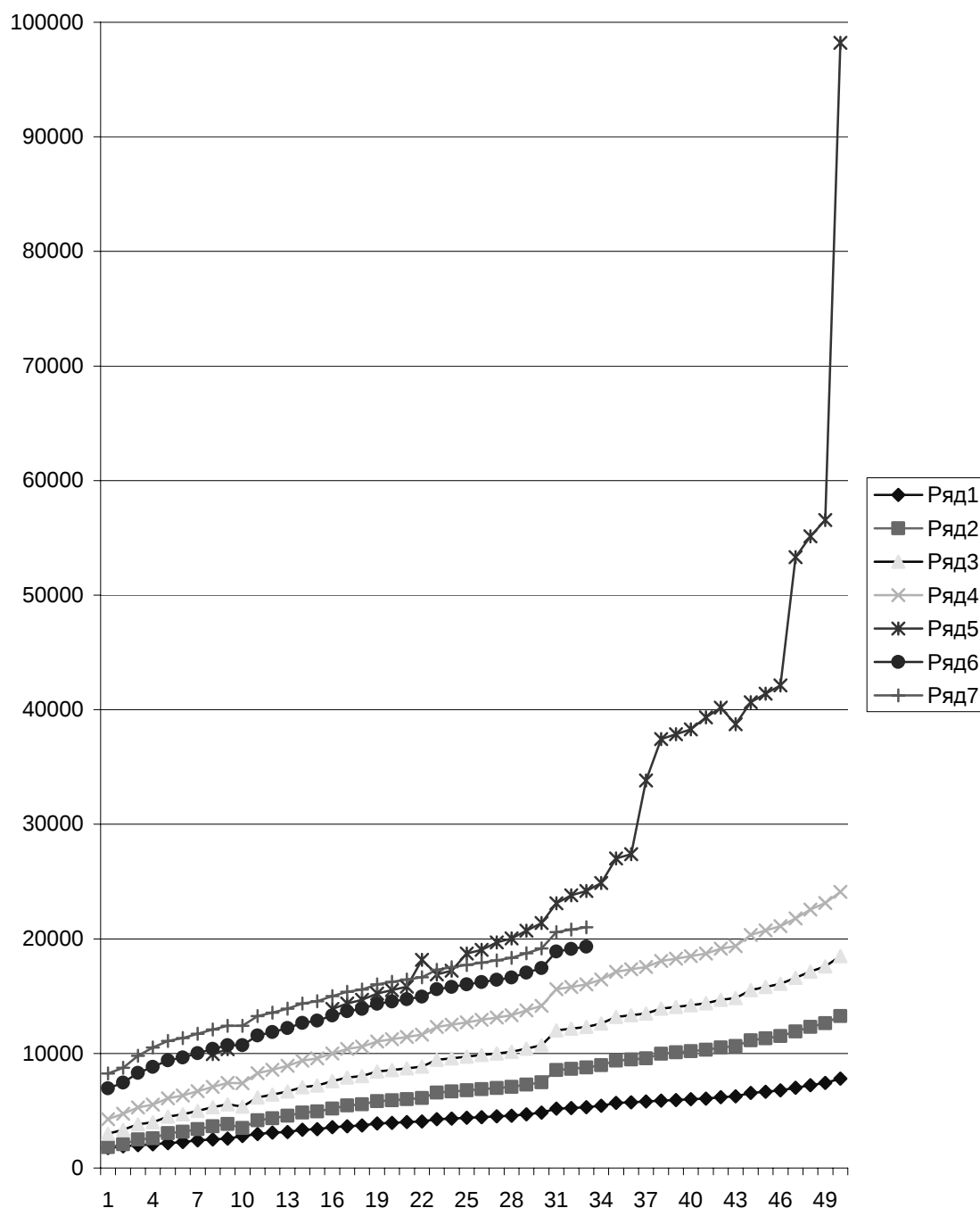


Рис. 21. Размер денежного довольствия военнослужащих в зависимости от должностного разряда

Жилье. Не реализован и другой, потенциально весомый стимул военной службы – обеспечение военнослужащих, проходящих службу по контракту, жильем. Эта проблема решается сейчас в РФ несколькими путями. Во-первых, с помощью ГЖС – для тех, кто уволен с обязательством предоставле-

ния жилья в собственность. Ставка средней стоимости одного квадратного метра жилья, используемая сейчас для расчета стоимости ГЖС, составляет 17 460 руб. В Москве повышающий коэффициент равен 1,2. Такие нормы, по обоснованному мнению многих военнослужащих, ущемляют их права и интересы. Второй путь – предоставление жилья в собственность для тех, кто проходит службу достаточно продолжительное время. Третий путь – предоставление временного, служебного жилья и вместе с тем с помощью введенной в действие накопительно-ипотечной системы (НИС) – для тех, кто подписал второй контракт после 2004 г.

В целом 2006 г. можно считать более успешным, чем все предыдущие, с точки зрения решения жилищной проблемы. Выделены даже дополнительные средства – из резерва президента РФ. В отличие от бед, сопровождавших военнослужащих при выводе войск из Германии в 90-е гг., положительным можно считать обеспечение жильем личного состава бывшего Тбилисского гарнизона: 329 военнослужащих и 220 гражданских лиц. Всем обещано жилье, в т.ч. 92 офицерам из 132, 16 прапорщикам из 49, 28 из 148 контрактников, пожелавших демобилизоваться.

Начало реализации НИС оказалось неудачным. Минобороны, взявшее выделенные деньги под свой контроль, не сумело организовать эффективное размещение этих средств. В 2005 г. в НИС вошли 22,6 тыс. человек, для них поступило 1,031 млрд рублей, но только в самом конце 2005 г. в Минобороны прошел конкурс управляющих компаний для заключения с ними договоров доверительного управления накоплениями военнослужащих.

На 2006 г. было запланировано выделение 3,029 млрд руб. в фонд НИС¹⁵⁴. Руководство Минобороны заявило, что отобраны 10 компаний, накопления поделены между ними в равных долях, введен показатель фиксированной доходности. Но о росте средств, поступивших в фонд НИС, к концу 2006 г. Минобороны не заявило. Привлекательность НИС для военнослужащих упала. В связи с этим было принято совместное решение Минобороны и Минфина об увеличении с 2007 г. накопительного взноса до 82 700 руб./год на каждого военнослужащего, участвующего в НИС¹⁵⁵.

Решение проблемы обеспечения военнослужащих служебным жильем вообще отнесено на период до 2012 г. Ситуация с ним усугубляется еще и тем, что, по словам аудитора Счетной палаты А. Пискунова, «при потребности 480 тысяч квартир военное ведомство сегодня имеет на балансе свыше 700 тысяч квартир. Но около 70% этих квартир занимают люди, не имеющие никакого отношения к ВС»¹⁵⁶.

¹⁵⁴ Юров Д. Накопительно-ипотечная система выстраивается // Красная звезда. № 241 от 28.12.05.

¹⁵⁵ Ипотечные взносы увеличатся // Военно-промышленный курьер. № 43 от 8.11 – 14.11.06.

¹⁵⁶ Гаравский А. У обороны счёт особый // Красная звезда. № 31 от 22.02.06.

5.6.2. Основные результаты военно-экономической деятельности в техническом оснащении ВС

Задачи материально-технического оснащения военной организации РФ и развития ОПК становятся в последнее время главной заботой военно-политического руководства государства.

В прошедшем году соотношение расходов Министерства обороны РФ на текущее содержание Вооруженных сил и военное оснащение составляло примерно 60:40. Эта подвижка от былых 70:30 позволяет надеяться на достижение планируемого уровня 55,8:44,2 в 2007 г. Хотя, как было показано в нашем обзоре за 2005 г., заявляемая оптимальность такого соотношения не была обоснована и не подтверждается практикой развития вооруженных сил за рубежом.

Можно отметить положительную динамику опережающих темпов прироста расходов на закупку вооружения, военной и специальной техники. Загрузка предприятий за последние пять лет в производстве продукции военного назначения (ПВН) выросла на 40%, дополнительно организовано 75 тыс. рабочих мест¹⁵⁷. Но основу ОПК, как и прежде, составят около 1280 предприятий и организаций в 72 субъектах Федерации. Из них: ФГУП – 58%, АО с госпакетом не менее 50% – 19%, АО с госпакетом менее 50% – 23%. В реестр вошли 63 предприятия Росатома и 191 предприятие Минобороны.¹⁵⁸

И тем не менее отмеченные положительные тенденции не приостанавливают старение комплекса. Программа его реструктуризации, завершение которой планировалось на 2006 г., не выполнена. Состояние предприятий оборонно-промышленного комплекса, характер и темпы их «развития», а также способы выстраивания взаимоотношений с основными заказчиками (силовыми структурами государства) таковы, что начинают представлять серьезную опасность для национальной безопасности страны. Технологическая и кадровая деградация оборонно-промышленного комплекса может достигнуть такого уровня, что отставание в технической оснащенности Вооруженных сил России в сочетании с огромными территориями и природными ресурсами страны создадут совокупные предпосылки для проявления скрытых сегодня военных угроз.

Следует отметить и другое обстоятельство. Рост ассигнований на закупки вооружения и военной техники (ВВТ) с 80 млрд руб. в 2002 г. до 237 млрд руб. в 2006-м и намеченными 302 млрд руб. в 2007 г. не пропорционален росту военной и технической оснащенности армии, особенно если сопоставить расходы и темпы роста производства в самой России. Справедливости ради следует отметить, что пока наше оружие пользуется спросом за пределами страны. Доля российского экспорта на международном рынке оружия достигла 15%, что составило 6 млрд долларов.

¹⁵⁷ Авдеев Ю. «Оборонка» пока в обороне // Красная звезда. № 214 (24734) от 21.11.06.

¹⁵⁸ Чистова В.Е. Экономическое управление развитием оборонно-промышленного комплекса России / Под ред. д.э.н. В.В. Бандурина. М.: Издательство «Красная звезда», 2005.

Отметив, что объем гособоронзаказа на 2006 г. почти в полтора раза превышает годовой объем экспорта российских вооружений¹⁵⁹, А.Пискунов, как аудитор Счетной палаты РФ¹⁶⁰, задает законный вопрос: «Почему до последнего времени **при равных затратах** для зарубежного заказчика мы производим продукции больше, а зачастую лучшего качества, чем для собственных Вооруженных сил?»

Специалисты разного уровня информированности, компетентности и ответственности имеют разные версии объяснения причин такого положения. Так, начальник Генштаба РФ Балувевский полагает, что вряд ли к 2011 г. армия получит необходимые вооружения, поскольку «нет четкой военно-технической политики»¹⁶¹. Но если отсутствует военно-техническая политика, то на что расходуются стремительно растущие ассигнования? Вариантов ответа на нериторический вопрос не так много. Первый. ВВТ закупаются по неимоверно завышенным ценам, поэтому расходы растут существенно быстрее, чем материально-техническая оснащенность. Второй. Происходит крупномасштабное разворовывание государственных средств. По данным Счетной палаты РФ, с 1999 по 2005 г. общая сумма финансовых нарушений составляет 15,8 млрд руб.¹⁶² Скорее всего оба варианта ответа верны.

На всероссийской научно-практической конференции «Предупреждение банкротства стратегических предприятий и организаций: практика, проблемы», состоявшейся 25–26 апреля в Москве, главной причиной неудовлетворительного финансово-экономического состояния предприятий оборонной промышленности был назван низкий уровень загрузки производственных мощностей – всего 40%. При этом по отдельным отраслям загрузка производства выполняемым гособоронзаказом составляет от 9 до 30%. Именно это, по мнению участников конференции, вызывает неконтролируемый рост цен на оборонную продукцию, поскольку в стоимость небольшого по масштабу выпуска включаются все накладные расходы предприятия.

По данным Федеральной налоговой службы, 198 стратегических предприятий и организаций имеют признаки банкротства, при этом 170 из них – это предприятия ОПК. В отношении 150 стратегических предприятий и организаций налоговыми органами вынесены постановления о взыскании задолженности за счет их имущества. Треть предприятий оборонной промышленности – стратегических предприятий, имеющих исключительное значение для обеспечения безопасности России, – может быть распродано с молотка полностью или частично¹⁶³. На явное несоответствие результатов роста военного

¹⁵⁹ Мясников В. Военно-промышленную вертикаль укрепили слабым звеном // Независимое военное обозрение от 7.04.06.

¹⁶⁰ От аудита ресурсов к аудиту результатов // Российская газета № 148 (4114) от 11.07.06.

¹⁶¹ Сергеев О.Л. Монополизм, лоббизм и отсутствие четкой военно-технической политики // Независимое военное обозрение от 12.05.06.

¹⁶² Мясников В. На высоте в армии – воровство // Независимое военное обозрение. № 16 (474) от 19.05.06.

¹⁶³ Мясников В. Военная промышленность сползла за грань банкротства // Независимое военное обозрение от 28.04.06.

потенциала страны и увеличения расходов на оборону указывает и Счетная палата РФ¹⁶⁴.

Существуют и другие – объективные и субъективные – проблемы планирования и исполнения в сфере разработки и производства продукции военного назначения (ПВН). К числу основных можно отнести:

- трудно прогнозируемое изменение форм собственности предприятий и организаций, выполняющих оборонный заказ;
- неясность перспектив развития самих предприятий ОПК;
- неритмичность финансирования государственного оборонного заказа (ГОЗ);
- лоббизм в сочетании с монополизмом;
- высокая коррупционность процессов, связанных с распределением бюджетных средств;
- неадекватный рыночным отношениям уровень управленческой культуры высших руководителей предприятий;
- моральное и физическое старение и износ основных производственных фондов;
- кадровое старение предприятий ОПК, отсутствие достаточного притока молодых специалистов, нехватка квалифицированных рабочих на фоне общего демографического спада;
- низкая инновационная активность;
- низкая производительность труда;
- низкая фондоотдача.

Исправить ситуацию с ОПК должна созданная указом президента РФ военно-промышленная комиссия (ВПК) под руководством вице-премьера Сергея Иванова. Важнейшей функцией ВПК объявлено рассмотрение «вопросов, связанных... с эффективностью использования средств федерального бюджета для обеспечения обороны страны, правоохранительной деятельности и безопасности государства...»¹⁶⁵. Новая структура обладает широкими функциями, значительными полномочиями и правами, но неясной ответственностью. Традиционная сбалансированность любой управленческой структуры в триаде «права–обязанности–ответственность» явно нарушена в сторону прав, ответственность же возложена только на председателя научно-технического совета ВПК за аналитическое и экспертное обеспечение деятельности комиссии.

14 октября 2006 г. президент России утвердил Государственную программу вооружения (ГПВ) на 2007–2015 гг. ГПВ является главным плановым документом, определяющим долгосрочное и среднесрочное (на 10 и 5 лет) развитие ВВТ. Она является основой для разработки программ и планов развития оборонной промышленности, а государственный оборонный заказ, являющийся документом краткосрочного планирования, должен соответство-

¹⁶⁴ От аудита ресурсов к аудиту результатов // Российская газета. № 148 (4114) от 11.07.06.

¹⁶⁵ Положение о военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации. Утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 7.05.06. № 278.

вать ее годовому срезу по основным параметрам. На Государственную программу вооружения на 2007–2015 гг. ассигнуется из государственного бюджета около 5 трлн рублей. Почти две трети этих средств (63%) планируется израсходовать на закупки новых образцов ВВТ. Для повышения эффективности использования этих средств создается Центр заказов и поставок вооружения, военной и специальной техники. В 2007 г. на его базе будет создано Федеральное агентство по закупкам вооружения, военной, специальной техники и материальных средств. Существует федеральная служба по государственному оборонному заказу, призванная контролировать и надзирать за правильностью расходования бюджетных средств государственного оборонного заказа.

В целом меры, предпринимаемые военно-политическим руководством, носят неоднозначный характер. Организация «дирекции единого заказчика» в виде соответствующих федеральных структур скорее всего должна добиться некоторых положительных сдвигов в разумной унификации вооружений и военной техники для военной организации страны в целом. Однако создание вертикально-интегрированных промышленных структур приводит, с одной стороны, к монополизации, что однозначно скажется на росте цен военной техники, с другой – к тому, что увеличатся управленческие издержки, а значительная часть доходов окажется в бесконтрольном ведении управляющих этими структурами компаний.

5.6.3. Военные расходы федерального бюджета

Федеральный бюджет на 2006 г.¹⁶⁶, включая военные расходы государства, был подписан президентом 25.12.05, что в принципе позволяло правительству приступить к его исполнению с началом года. Однако порядок исполнения бюджета¹⁶⁷ был определен лишь в конце февраля, что, возможно, определило видимые на протяжении всего года затруднения со своевременностью исполнения федерального бюджета. Несмотря на это, в результате внесения двух изменений в июле и декабре¹⁶⁸ расходы федерального бюджета были увеличены с 4 трлн 270 млрд руб. до 4 трлн 431 млрд, или на 3,8%. При этом расходы по разделу «Национальная оборона» выросли на 3,0%, а по разделу «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность» – на 2,7%.

Значения основных компонентов военных расходов в соответствии с окончательным вариантом федерального бюджета показаны в табл. 30–33 в ценах 2005 г.

¹⁶⁶ Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2006 год» № 189-ФЗ.

¹⁶⁷ Постановление Правительства РФ от 22.02.06. № 101 «О мерах по реализации федерального закона «О федеральном бюджете на 2006 год».

¹⁶⁸ Федеральные законы № 136-ФЗ от 26.07.06. и 197-ФЗ от 1.12.06.

Таблица 30

**Прямые военные расходы федерального бюджета
по разделу «Национальная оборона»**

Наименование раздела и подразделов	2006 г., млн руб. / то же в ценах 2005 г.	Изменение в 2006 г. по сравнению с 2005 г., млн руб. / прирост, %	Доля расходов, % / изменение по сравнению с 2005 г., п.п.	
			в федеральном бюджете 2006 г.	к ВВП
1	2	3	4	5
Национальная оборона	686 148	51 143	15,48	2,52
	629 494	8,12	-0,86	-0,23
Вооруженные силы Российской Федерации	515 363	51 997	11,63	1,89
	472 810	11,00	-0,26	-0,11
Мобилизационная и вневойсковая подготовка	3 517	-438	0,08	0,01
	3 226	-13,58	-0,02	0,00
Мобилизационная подготовка экономики	3 500	-289	0,08	0,01
	3 211	-9,00	-0,02	0,00
Подготовка и участие в обеспечении коллективной безопасности и миротворческой деятельности	60	-5	0,00	0,00
	55	-9,01	0,00	0,00
Ядерно-оружейный комплекс	11 430	1 793	0,26	0,04
	10 486	17,10	0,01	0,00
Реализация международных обязательств в сфере военно-технического сотрудничества	5 943	-663	0,13	0,02
	5 452	-12,17	-0,04	-0,01
Прикладные научные исследования в области национальной обороны	93 271	-3 832	2,10	0,34
	85 570	-4,48	-0,42	-0,01
Другие вопросы в области национальной обороны	53 064	2 580	1,20	0,19
	48 683	5,30	-0,10	-0,03

Источник: Расчеты ИЭПП по данным Федеральных законов № 141-ФЗ от 04.11.05 и 197-ФЗ от 01.12.06.

Таблица 31

**Прямые и косвенные военные расходы по другим разделам
федерального бюджета**

Наименование разделов и подразделов	2006 г., млн руб. / то же в ценах 2005 г.	Изменение в 2006 г. по сравне- нию с 2005 г., млн руб. / при- рост, %	Доля расходов, % / изменение по сравнению с 2005 г. , п.п.	
			в федеральном бюджете 2006 г.	к ВВП
Расходы на военную организацию в разделе «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность»				
Внутренние войска	38 425	8 292	0,87	0,14
	35 252	23,52	0,11	0,01
Органы безопасности	92 818	17 597	2,09	0,34
	85 154	20,67	0,19	0,02
Органы пограничной службы	50 839	10 594	1,15	0,19
	46 641	22,71	0,13	0,02
Обеспечение личного состава, боевая подготовка и материально- техническое обеспечение войск	29 739	4 160	0,67	0,11
	27 284	15,25	0,02	0,00
МЧС и гражданская оборона				
Расходы на военную организацию в разделе «Межбюджетные трансферты»				
Федеральные дотации, субвенции и межбюджетные трансферты ЗА- ТО	16 837	-284	0,38	0,06
	15 447	-1,84	-0,06	-0,01

Источник: Расчеты ИЭПП по данным Федеральных законов № 141-ФЗ от 04.11.05 и 197-ФЗ от 01.12.06.

Таблица 32

**Косвенные военные расходы, связанные с прошлой
военной деятельностью**

Наименование разделов и под- разделов	2006 г., млн руб. / то же в ценах 2005 г.	Изменение в 2006 г. по сравнению с 2005 г., млн руб. / прирост, %	Доля расходов, % / изменение по сравнению с 2006 г., п.п.	
			в федеральном бюджете 2005 г.	к ВВП
Пенсионное обеспечение (Мин- обороны)	<u>78 484</u> 72 004	<u>-684</u> -0,95	<u>1,77</u> -0,28	<u>0,29</u> -0,06
Подпрограмма «Государственные жилищные сертификаты» на 2004– 2010 гг.	<u>7 959</u> 7 302	<u>-2 906</u> -39,80	<u>0,18</u> -0,11	<u>0,03</u> -0,02

Источник: Расчеты ИЭПП по данным Федеральных законов № 141-ФЗ от 04.11.05 и 197-ФЗ от 01.12.06.

Таблица 33

Суммарные показатели военных и связанных с ними расходов

Наименование расходов	Сумма расходов, млн руб.	Доля расходов, % / изменение по срав- нению с 2005 г., п.п.	
		в федеральном бюджете 2006 г.	к ВВП
Общие прямые военные расходы	914 807	<u>20,65</u> -0,48	<u>3,36</u> -0,20
Суммарные прямые и косвенные военные расходы, связанные с нынешней и прошлой военной деятельностью	1 001 250	<u>22,60</u> -0,87	<u>3,68</u> -0,28
Общие расходы на национальную оборону, правоохранительную деятельность и обеспе- чение безопасности государства	1 242 485	<u>28,04</u> -1,16	<u>4,56</u> -0,36
Сумма прямых и косвенных федеральных расходов, связанных с текущей и прошлой военной и правоохранительной деятельно- стью и обеспечением безопасности государ- ства	1 376 371	<u>31,06</u> -1,61	<u>5,06</u> -0,45

Источник: Расчеты ИЭПП по данным Федеральных законов № 141-ФЗ от 04.11.05 и 197-ФЗ от 01.12.06.

Завершая анализ распределения бюджетных средств на целевые статьи и виды расходов, следует отметить, что до сих пор это распределение никак не связано с целями военного строительства, с целями бюджетирования, с решаемыми задачами.

Разработчики федерального бюджета и в 2006 г. продолжили тенденцию роста засекреченности расходов (см. *табл. 34*), в результате чего она возросла не только количественно (для расходов в целом — с 11,3 до 11,8%), но и качественно – в проекте федерального бюджета 2007 г. секретные расходы впервые появились в разделе «Межбюджетные трансферты» и подразделе «Прикладные научные исследования в области национальной экономики» функциональной классификации расходов федерального бюджета.

Таблица 34

Доля секретных расходов федеральных бюджетов 2003–2006 гг., %

Код и наименование раздела (подраздела), содержащего секретные расходы	2003	2004	2005	2006
Расходы федерального бюджета в целом	9,73	9,83	11,33	11,80
01 ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВОПРОСЫ	н/п ¹⁶⁹	Н/п	3,67	6,28
0108 Международные отношения и международное сотрудни- чество	31,88	18,04	–	0,01
0110 Государственный материальный резерв	97,73	93,3	82,86	89,23
0111 Фундаментальные исследования	–	–	2,13	1,22
0115 Другие общегосударственные вопросы	н/п	Н/п	0,05	0,72
02 НАЦИОНАЛЬНАЯ ОБОРОНА	37,22	38,40	42,06	42,77
0201 Вооруженные силы Российской Федерации	35,39	36,11	33,07	35,59
0203 Мобилизационная подготовка экономики	100,00	100,00	100,00	100,00
0204 Подготовка и участие в обеспечении коллективной безо- пасности и миротворческой деятельности	–	–	100,00	100,00
0205 Ядерно-оружейный комплекс	100,00	100,00	100,00	100,00
0206 Реализация международных обязательств в области на- циональной обороны	100,00	41,05	45,22	46,90
0207 Прикладные научные исследования в области националь- ной обороны	н/п	н/п	98,37	93,94
0208 Другие вопросы в области национальной обороны	н/п	н/п	2,49	8,79
03 НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬ- НАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	23,33	20,79	28,52	31,64
0302 Органы внутренних дел	3,40	3,01	4,76	6,31
0303 Внутренние войска	13,21	11,10	11,76	10,31
0306 Органы безопасности	100,00	98,91	97,80	95,49
0307 Органы Пограничной службы	19,73	22,88	100,00	98,97
0309 Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычай- ных ситуаций и стихийных бедствий, гражданская оборо- на	43,69	41,74	59,02	62,39
0311 Прикладные научные исследования в области националь- ной безопасности и правоохранительной деятельности	н/п	н/п	73,95	66,41
0313 Другие вопросы в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности	н/п	н/п	8,26	50,71
04 НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	н/п	н/п	0,05	0,02
0411 Другие вопросы в области национальной экономики	н/п	н/п	0,12	0,08
05 ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО	н/п	н/п	–	3,42
0501 Жилищное хозяйство	н/п	н/п	–	4,22
07 ОБРАЗОВАНИЕ	–	–	2,76	2,69
0701 Дошкольное образование	–	–	2,03	2,17
0702 Общее образование	–	–	1,51	1,91
0704 Среднее профессиональное образование	–	–	1,06	1,03
0705 Переподготовка и повышение квалификации	–	–	16,85	15,78
0706 Высшее профессиональное образование	–	–	3,15	2,93
0709 Другие вопросы в области образования	–	–	0,30	0,33
08 КУЛЬТУРА, КИНЕМАТОГРАФИЯ И СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	–	–	0,17	0,17
0801 Культура	–	–	0,14	0,10
0804 Периодическая печать и издательства	–	–	13,46	7,45
0806 Другие вопросы в области культуры, кинематографии и средства массовой коммуникации	–	–	0,02	0,15
09 ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И СПОРТ	–	–	4,30	3,99
0901 Здравоохранение	–	–	5,61	4,66
0902 Спорт и физическая культура	–	–	0,28	0,26

Источники: Расчеты ИЭПП по данным федеральных бюджетов 2003–2006 гг. (данные 2003–2004 гг. приведены к соответствующим разделам и подразделам действующей бюджетной классификации).

¹⁶⁹ Не применимо вследствие изменения структуры бюджетной классификации.

Не может быть никакого сомнения, что показанный рост степени секретности федерального бюджета снизил эффективность системы государственного управления и прозрачность российской экономики в целом. Рассекречивание этих расходов по примеру цивилизованных государств помогло бы пониманию обществом сущности многих проблем не только военной (особенно оборонно-промышленного комплекса), но и всей российской экономики.

Данные об исполнении военных и связанных с ними расходов, основанные на ежемесячных отчетах Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета, представлены в табл. 35 и на рис. 20. И эти данные, в свою очередь, никак не связаны с целями военного строительства и решавшимися для этого задачами.

Таблица 35

**Исполнение военных и связанных с ними расходов
федерального бюджета 2006 г. по месяцам, млрд руб.**

Наименование расходов	Предусмотрено ФБ-2006	ФБ-2006 с изм.	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Экономия (пере- расход)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Национальная оборона	666,0	686,1	22,5	43,8	73,1	58,3	55,2	59,1	48,3	46,5	39,7	50,4	51,3	133,6	4,35
Вооруженные силы РФ	497,8	515,4	20,0	34,7	53,4	43,3	41,6	44,9	37,3	36,1	32,2	36,9	40,1	91,9	3,01
Мобилизаци- онная и вне- войсковая под- готовка	5,2	3,5	0,0	0,1	0,4	0,1	0,3	0,4	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4	0,6	0,25
Мобилизаци- онная подго- товка эконо- мики	3,5	3,5	0,0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,6	0,1	0,7	0,2	0,5	0,3	0,2	-0,04
Подготовка и участие в обес- печении кол- лективной безопасности и миротворче- ской деятель- ности	0,1	0,1	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Ядерно- оружейный комплекс	11,4	11,4	0,8	3,3	0,4	0,7	0,6	1,0	0,8	0,9	0,4	0,6	0,6	1,5	-
Реализация международ- ных обяза- тельств в сфе- ре военно- технического сотрудничества	6,1	5,9	0,8	0,0	0,2	0,8	0,0	0,1	0,9	0,1	0,4	1,3	0,2	0,4	0,70

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА в 2006 году

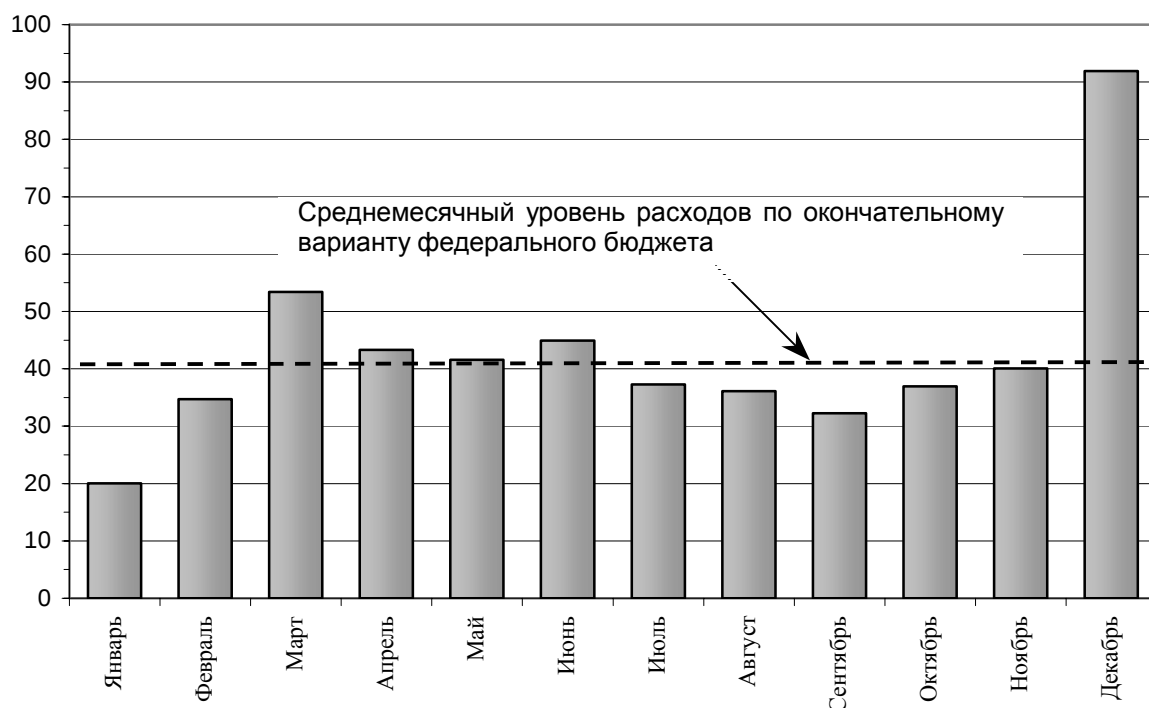
тенденции и перспективы

Продолжение таблицы 35

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Прикладные научные исследования в области национальной обороны	92,9	93,3	0,6	3,7	11,5	8,8	8,6	8,7	5,5	5,5	3,6	5,7	3,4	27,5	0,23
Другие вопросы в области национальной обороны	49,0	53,1	0,2	2,0	7,2	4,3	3,9	3,3	3,6	3,0	2,6	5,1	6,3	11,5	0,20
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	541,6	556,3	27,9	36,3	43,9	43,1	39,9	47,3	42,4	42,3	43,7	44,8	48,4	90,2	6,10
Внутренние войска	35,8	38,4	1,3	2,5	2,9	2,8	2,7	3,3	3,0	3,8	3,0	3,5	3,6	5,9	0,04
Органы безопасности	91,7	92,8	5,1	5,9	7,1	7,2	6,0	7,0	7,6	6,5	7,1	7,8	7,9	16,3	1,28
Органы пограничной службы	45,0	50,8	1,7	3,1	3,0	3,8	3,6	3,4	4,0	3,5	3,5	4,3	5,0	9,8	2,04
Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий, гражданская оборона	29,6	29,7	1,6	1,9	2,4	3,4	2,8	2,2	2,1	2,5	1,9	2,3	2,4	4,3	0,02
Прикладные научные исследования в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности	3,6	3,6	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,8	0,02
Другие вопросы в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности	2,7	3,4	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2	0,1	0,9	0,1	0,2	0,2	0,2	0,5	0,01

Источник: Расчеты ИЭПП по данным Федерального казначейства.

млрд руб.



Источник: расчеты ИЭПП на основе данных Федерального казначейства.

Рис. 20. Исполнение расходов на строительство и содержание Вооруженных сил Российской Федерации в 2006 г.

В мае 2006 г. совершенно неожиданно статистика российских военных расходов оказалась в центре общественного внимания. В развернувшейся после ежегодного Президентского послания Федеральному Собранию дискуссии было подвергнуто резкой критике со стороны ряда профессиональных экономистов качество использованных при подготовке указанного послания статистических данных и, соответственно, поставлены под сомнение не только сделанные из них политические выводы, но и, в определенной мере, дееспособность российского государственного механизма¹⁷⁰.

Прежде всего обратим внимание на то, что использовавшиеся как равнозначные в послании президента РФ и участниками дискуссии термины «расходы на оборону» и «военный бюджет» не совсем совпадают между собой по содержанию и в принципе не используются в отечественных документах государственного управления. Если первый из них вполне логично может быть отождествлен с расходами по разделу «Национальная оборона» федерального бюджета, то со вторым дело обстоит сложнее: хотя формально военный бюджет не существует в явном виде как документ, существование категории военных расходов, включающей в себя в т. ч. и вышеупомянутые

¹⁷⁰ См., например, запись прямого эфира с А.Н. Илларионовым на <http://echo.msk.ru/programs/exit/43418/>.

расходы по разделу «Национальная оборона», общепризнанно, но во взглядах на то, что надлежит включать в эту категорию, общепринятого стандарта не существует.

Так, статистика военных расходов, публикуемая НАТО и Стокгольмским международным институтом исследования проблем мира (СИПРИ) и используемая рядом других международных организаций (Всемирным банком, например), включает расходы на содержание вооруженных сил и министерств обороны, в т. ч. денежное довольствие военнослужащих, заработную плату гражданских служащих и военные пенсии, текущие эксплуатационные расходы, расходы на боевую подготовку, закупки вооружения и военной техники, их модернизацию, НИОКР и капитальное строительство. При этом в составе военных не учитываются расходы на гражданскую оборону и связанные с прошлой военной деятельностью: доплаты ветеранам боевых действий, расходы на конверсию военной промышленности и утилизацию вооружений.

ИЭПП на протяжении ряда лет (с 1998 г.) при анализе данных по статистике российских военных расходов использует их определение, введенное резолюцией ООН № 35/142 В от 12.12.1980 г., и, подобно НАТО и СИПРИ, учитывает расходы на все государственные военизированные формирования. Однако в отличие от указанных организаций расходы на гражданскую оборону мы относим к военным, руководствуясь тем, что гражданская оборона Системой национальных счетов ООН 1993 г. включена в раздел «Оборона» функциональной классификации бюджетных расходов. Кроме того, в качестве военных учитываются расходы на военную промышленность и утилизацию вооружений.

С учетом этого, вернемся к межстрановым сравнениям расходов на оборону. В табл. 36 приведены данные по расходам на оборону в 2006 г. некоторых стран НАТО.

Таблица 36

Расходы на оборону ряда стран НАТО в 2006 г.

	в национальной валюте	в % ВВП	по паритету покупательной способности, млрд долл. США
Великобритания	29,9 млрд ф.-ст.	2,3	55,1
США	511,1 млрд дол. США	3,8	511,1
Франция	43,2 млрд евро	2,4	54,0

Источники: Сборник финансово-экономических данных по оборонному сектору НАТО—Россия: NATO Press Release (2006) 999 — 18 December 2006. — P.5,7.

Российские ассигнования по разделу «Национальная оборона» (2,5% ВВП) действительно незначительно отличаются от расходов на оборону Великобритании и Франции. Однако в силу уже отмеченного несовпадения содержания терминов (расходы на оборону НАТО фактически совпадают с определением СИПРИ для военных расходов и включают военные пенсии и расходы на содержание военизированных формирований) непосредственное сравнение здесь недопустимо.

При сравнении расходов на оборону в российском понимании с натовскими к первым следует обязательно добавлять как минимум ассигнования

на военные пенсии (для 2006 г. в зависимости от строгости подхода это 0,29–0,46% ВВП), что вместо 2,5% даст уже 2,81–2,98% ВВП.

С учетом же расходов на внутренние войска МВД и Войска гражданской обороны удельный вес российских военных расходов оказывается существенно выше соответствующих расходов Великобритании и Франции (3,68% ВВП – см. табл. 33) и вполне сравним с расходами США. А в абсолютном выражении с учетом паритета покупательной способности¹⁷¹ российские военные расходы достигли 69,8 млрд долл. США, что меньше американских не в 25 раз и даже не в 10...

К сожалению, описанная «терминологическая» проблема, проявляющаяся в основном во внутривнутриполитических манипуляциях, не единственная серьезная проблема отечественной статистики военных расходов.

Наряду с показанной выше постоянно растущей в последние годы степенью засекреченности расходов федерального бюджета с 2005 г. возникла новая проблема, связанная с переносом части военных расходов в другие разделы бюджета в связи с адаптацией российской бюджетной практики к международным стандартам. Против необходимости последнего никто не возражает, разумеется, однако собственно реализация этого переноса вызывает ряд вопросов. Почему, например, в «мирные» разделы оказались перенесены секретные расходы? Потому что туда перенесены расходы на содержание военнослужащих и строительство военных объектов? Как получилось, что в 1998 г. расходы на образование и здравоохранение в разделе «Национальная оборона» были на уровне 0,01% ВВП, а в 2006 г. военные расходы на здравоохранение, спорт и образование достигли 0,26% ВВП уже вне раздела «Национальная оборона»?

Оценка объема ассигнований военного характера, переданного в другие разделы федерального бюджета (без учета жилищного строительства), показана в табл. 37. Для 2006 г. это составит 0,27% ВВП. Председатель Комитета по обороне Государственной Думы РФ В.М. Заварзин¹⁷² оценил объем военных расходов, скрытых в других разделах федерального бюджета 2006 г., в 132 млрд руб. (0,54% ВВП), что служит дополнительным подтверждением существования указанной проблемы.

Не менее серьезной является проблема внебюджетных доходов и расходов военной организации. Импровизированные «инвестиционные схемы» решения квартирной проблемы, коммерческие рейсы военно-транспортной авиации, обучение за плату в военно-учебных заведениях, оказание лечебных услуг за плату в военных поликлиниках, госпиталях и санаториях и др. противоречат прямым указаниям президента РФ, являясь постоянным источником злоупотреблений в силу полной непрозрачности этой сферы финансово-экономической деятельности Минобороны, внутренних войск МВД и прочих военизированных структур.

¹⁷¹ Оценка ИЭПП (линейный тренд статистики Росстата) 14,34 руб./долл. США в 2006 г.; Российский статистический ежегодник. 2005: Стат.сб./ Росстат. М., 2006. С. 785.

¹⁷² Военно-промышленный курьер. 12.04.–18.04.06 (№ 14). С. 7.

Таблица 37

**Ассигнования военного характера, переданные в другие разделы (Рз)
функциональной классификации федерального бюджета
после 2004 г., млрд руб. в текущих ценах**

	Рз	2005	2006
В целом по другим разделам, в т.ч. в разделах:		<u>52,5</u>	<u>65,4</u>
Жилищно-коммунальное хозяйство	5	1,5	1,7
Образование	7	31,9	38,5
Культура, кинематография и средства массовой информации	8	1,1	1,4
Здравоохранение и спорт	9	19,6	23,8

Источник: Расчеты ИЭПП по данным Федеральных законов № 141-ФЗ от 04.11.2005 и 197-ФЗ от 01.12.06.

**5.6.4. Тенденции развития военной экономики РФ
и возможные пути решения военно-экономических проблем**

В 2006 г. продолжалось поступление сверхплановых «недоучтенных» доходов – всего в объеме около 1,5 трлн руб. Значительная часть средств направлялась в Стабфонд, другая часть доходов распределялась правительством РФ между бюджетополучателями и расходуются так, как считают нужным чиновники, а затем вносится в ФБ в виде поправок (задним числом). Так, на нужды Минобороны дополнительно, сверх утвержденного бюджета выделено 17,6 млрд руб. (см. выше данные об исполнении ФБ в части военных расходов с учетом корректировки ФБ). Приблизительно такая же стратегия финансирования ожидается и в 2007 г., и, возможно, в другие годы. Это определяет тенденции. Рассмотрим их по некоторым направлениям.

1. Кадровая политика

Говорить в нынешних условиях о том, что у государства нет 30 млрд руб. на увеличение ДД контрактников нижних уровней войсковой иерархии (РМКС и младших офицеров) и, следовательно, на совершенствование кадровой политики, стимулирование перехода к новой системе комплектования, уже невозможно. И эти разговоры прекратились. Остался один аргумент, ранее высказанный начальником ГОМУ ГШ: «... призыв, как таковой, на мой взгляд, лишь объединяет нацию»¹⁷³.

Судя по принятым в 2006 г. поправкам к законодательству РФ, идея «объединения нации» путем призыва, а на деле – содействия противоправной наживе мздоимцев, паразитирующих на несовершенстве системы комплектования и страхе населения перед призывной армией, будет осуществляться и дальше. Так что социальное напряжение будет нарастать, если только выступления граждан в период избирательной кампании 2007 г. не заставят власти отвергнуть такой ход событий и, главное, поставить во главе реформы системы комплектования подконтрольный обществу орган и заинтересованных в реформе лиц.

¹⁷³ В. Смирнов. Интервью еженедельнику «ВПК» № 45 от 30.11–6.12.05.

2. Жилищное обеспечение военнослужащих

Начавшийся в целом по России процесс решения жилищной проблемы, становление системы ипотечного кредитования для всех граждан, которая по замыслу сделает жилье доступным, будет способствовать решению аналогичной проблемы и для военнослужащих. Следовало бы только вскрыть причины низкой эффективности накопительной подсистемы НИС, находящейся в ведении Минобороны, принять решительные меры по их искоренению, а возможно, и по передаче фонда накоплений в пенсионную систему. Заодно это решило бы и другую проблему – выделения в Пенсионный фонд отчислений Минобороны как работодателя для тех граждан, которые только часть своей трудовой деятельности проведут на военной службе по контракту.

3. Исключительно сложной и хронически болезненной остается проблема открытости военного бюджета. За последние годы бюджетная классификация РФ в части, касающейся военных расходов, все более отдаляется от стандарта ООН. Бюджет противозаконно засекречен. В этих условиях сохраняется возможность хищения средств, неподконтрольных не только обществу, но и парламенту. А значит, передача функций государственного заказчика из Минобороны в новую гражданскую структуру может не дать ожидаемого эффекта.

Акцент рекомендаций на 2007 г. по возможным путям решения военно-экономических проблем в таком случае следует переадресовать с государства на общество. Оно должно инициировать различные формы общественного воздействия на военно-экономические процессы с целью пресечения коррупции.

Во-первых, надо взять под общественный контроль форсированную разработку нового положения об обеспечении денежным довольствием военнослужащих военной организации России. Также необходимо добиться совершенствования материального стимулирования службы по контракту. Ни один военнослужащий, проходящий службу добровольно, даже на самых нижних ярусах воинской иерархии, не должен получать денежное довольствие ниже средней заработной платы по стране. Для этого необходимо соответствующим образом скорректировать бюджет 2007 г. и перспективный финансовый план на предстоящие три года.

Второе. Во избежание нерационального расходования средств следует выступить с инициативой рассекречивания данных о численности военнослужащих различных категорий и сокращения должностей, не определяющих боеспособность войск, в том числе в органах военного управления.

Третье. Необходимо добиться включения в состав межведомственной комиссии, созданной для контроля над ходом реализуемой сейчас ФЦП, представителей общественности. Попытки свалить ответственность за возможный «крах контрактной системы» с Минобороны на другие ведомства и общество необходимо предотвратить.

Четвертое. Рекомендации для общественных организаций в отношении ОПК состоят в следующем. Не оправдавшую себя до сих пор стратегию рест-

руктуризации и принудительного укрупнения ОПК следует заменить стратегией добровольного объединения предприятий в кооперации, ориентированные на выполнение выгодных для государства заказов и на эффективное участие в конкурентной борьбе на рынке гражданской продукции. Засекречивание деятельности ОПК должно обеспечить сохранение государственной и коммерческой тайн, но не быть ширмой для коррупционеров.