

# ДОМ законодательство

## Тарифная перестройка

### реформа ЖКХ

Две недели назад правительство утвердило план подготовки 16 первоочередных проектов постановлений, необходимых для реализации Жилищного кодекса и других законов, касающихся реформы ЖКХ. Однако это не означает, что проблемы ЖКХ будут решены в ближайшее время. Во-первых, регионы должны еще выпустить больше сотни нормативных актов, а во-вторых, не все проблемы можно решить директивным путем. Об этом шла речь на первом из серии круглых столов, посвященных реформе ЖКХ, которые издательский дом «Коммерсантъ» проводит совместно с фондом «Институт экономики города».

### Затратные или адекватные

Вступивший в этом году в силу закон «Об общих принципах тарифного регулирования организаций коммунального комплекса» четко распределяет полномочия в части регулирования тарифов на электроэнергию, тепло, газ, водоснабжение, вывоз мусора и т. д. между центром, регионами и муниципалитетами. А конкретные методики должны определяться постановлениями правительства. Поэтому среди первоочередных постановлений в правительственном плане развития реформы ЖКХ стоят и такие: порядок установления нормативов потребления коммунальных услуг и методика расчета экономически обоснованных цен и тарифов на услу-

ги ЖКХ. Без этих нормативных актов навести порядок в тарифообразовании невозможно. Дело в том, что нынешняя система формирования коммунальных тарифов не стимулирует снижение издержек, а наоборот, стимулирует заложенные в тариф максимального количества затрат (во-первых, прибыль могут урезать на величину экономии, а во-вторых, региональные энергетические комиссии имеют право держать нормативный уровень затрат на прежнем уровне еще два года после реализации проектов). Структура коммунальных тарифов сейчас такая: зарплата работникам — 40,6%, материальные затраты — 33,9%, капитальный ремонт — 5,2%. Издержки, которые можно сократить, находятся в основном во вто-

рой составляющей. Новая методика расчета тарифов должна заставить местные власти включать в тариф только реальные затраты, не забывая при этом обеспечить бизнесу достаточную норму доходности. Ведь снижения издержек можно достичь не только за счет наведения порядка в коммунальных финансах, но и за счет внедрения ресурсосберегающих технологий. А на это нужны деньги. Получается, что для потребителя идеально, когда коммунальные тарифы растут соразмерно темпам инфляции, как и тарифы естественных монополий, а не так как в первом квартале этого года, когда они в среднем по стране подскочили на 29% при годовом плане по инфляции 8,5%. Для производителей же важно, чтобы тарифы поз-

воляли инвестировать в технологию и обновление оборудования. Поскольку тарифы регулируются, то достижение баланса между производителем и потребителем — это и есть не только экономическая, но и политическая задача властей при формировании тарифов.

### Высокие или низкие

Из всего вышесказанного следует, что в нынешней переходной (к новой методике формирования коммунальных тарифов) ситуации никто просто не может точно сказать, какими они должны быть, высоки ли они сейчас. Заметим, что к тому же граждане пока не имеют возможности вычитать из оплаты стоимости непредоставленных коммунальных услуг (как уже упоминалось, методики расчета правительством не утверждены) и оплачивают «оборудованную» услугу, так по бесперебойности ее поставки). Многие члены экспертной группы, сформированной на круглом столе «Б» и «Института экономики города», пришли именно к такому выводу: пока ЖКХ полностью не перейдет на рыночные рельсы, нельзя будет оценить адекватность тарифов. «Никто не знает, какими долж-

ны быть тарифы, пока нет рынка», — считает заместитель председателя комитета Госдумы по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству Петр Шелищ. «Тарифы непрозрачны. Потребителем они воспринимаются как высокие, потому что он не понимает, что туда входит», — поясняет сопредседатель Союза потребителей РФ Анатолий Голов. А сотрудник Института экономики переходного периода Ирина Стародубовская считает, что тарифы недостаточно высоки, чтобы потребители были заинтересованы в ресурсосбережении. Действительно, тарифы годами сдерживались региональными и местными властями по политическим соображениям, структура их формирования искажена, и время от времени происходит резкое повышение тарифов, чтобы хоть отчасти компенсировать рост инфляции.

Пока правительство работает над методикой, эксперты дали ряд рецептов по поводу правильного формирования тарифов. По мнению гендиректора ООО «Новотор-Прикамье» Михаила Никольского, рыночная структура тарифов, которая позволит оценить их адекватность и прервать тенденцию к постоянному росту, должна быть такой: расходуемые средства (на заработную плату, на электроэнергию и т. п.) должны составлять не больше 30%, а 60-70% должны составлять капитализи-

руемые средства, направляемые на реновацию и обновление основных фондов.

А член правления ООО «Евразийское водное партнерство» Алексей Баженов считает, что при формировании тарифов властями должны учитываться требования по улучшению качества коммунальных услуг. При этом операционные (текущие) затраты — это общие затраты, которые делятся на всех, а капитальные затраты, если они не могут быть оплачены потребителями, должны субсидироваться государством.

### Вырастут или упадут

Алексей Баженов затронул важный вопрос. Предположим, тарифы начали формироваться по рыночной системе и выяснилось, что для снижения издержек бизнесу придется вложить в модернизацию системы много денег. То есть нынешнего уровня тарифов недостаточно. Как в этом случае обеспечить доступность услуг для всех слоев населения и одновременно модернизацию системы? Эксперты сошлись на том, что нынешний переход от дотирования предприятий ЖКХ (что как раз ведет к росту издержек) к адресным субсидиям малоимущим гражданам — абсолютно верный. Далее необходимо провести монетизацию льгот. Это даст предприятиям недополучаемые сейчас деньги. Но главный вывод такой: если бизнес не сможет инвести-

ровать в ЖКХ столько, сколько необходимо из-за того, что тарифы в ЖКХ нельзя поднять на должный уровень (люди просто не смогут столько платить), то нужно найти другие способы финансирования. С одной стороны, государство, как владелец инфраструктуры ЖКХ, должно помочь коммунальному бизнесу инвестировать в обновление основных фондов и избавить часть населения от уплаты инвестиционной составляющей в тарифе. Как считает Алексей Баженов, государство может давать «инвестиционные субсидии», то есть покупать модернизированную бизнесом инфраструктуру. В другом варианте государство может создать инвестиционный фонд и начать вкладывать деньги, но не на условиях конкуренции проектов. Государство в лице своих федеральных агентств может вкладывать деньги в подготовку экономически обоснованных проектов на возвратной основе.

С другой стороны, есть механизмы, позволяющие привлекать в ЖКХ деньги с финансового рынка, например деньги пенсионных и инвестиционных фондов.

Будем все же надеяться, что при адекватном формировании тарифов бизнес не потребует такой тариф, который население не потянет и придется прибегать к массивной помощи государства. На это надеются и власти. Некоторое вре-

мя назад министр регионального развития Владимир Яковлев дал понять, что правильный механизм формирования тарифов все же замедлит их рост. Он перечислил все меры, необходимые не только для адекватного формирования тарифов, но и для прекращения их необоснованного роста. Меры такие: провести в регионах технологический и финансовый аудит ценообразования (особенно там, где рост тарифов в первом квартале превысил 30%); обеспечить внедрение на местах ресурсосберегающих технологий; оснастить дома приборами учета расхода воды и тепла, преобразовать до 1 января 2006 года коммунальные предприятия из унитарных, то есть из полугосударственных-полукоммерческих, в акционерные общества с возможностью их приватизации; продлить сроки ликвидации перекрестного субсидирования в ЖКХ еще на два года, составить четкий график этой ликвидации; принять закон о финансовом оздоровлении коммунальных предприятий, новую редакцию федеральной целевой программы «Жилище»; наладить систему предоставления бюджетных грантов муниципалитетам на стимулирование реформы ЖКХ и создание там конкурентной среды.

Вот и получается, что для решения вопроса стараниями не довести всю реформу ЖКХ. **ИРИНА ГРАНИК**

## Ипотека за счет пенсии

### управление капиталом

Паевые фонды недвижимости работают чуть больше трех лет. Ипотечные паевые фонды только приступают к работе. Однако из их совместной деятельности может получиться проект, в равной степени интересный и управляющим компаниям, и инвесторам, и строителям, и банкам. Впрочем, для повышения его эффективности требуется доработка законодательства.

### Северный вклад

Опыт работы паевых фондов на рынке недвижимости насчитывает чуть более трех лет. И несмотря на столь длительный (по меркам рынка коллективных инвестиций) срок, они остаются весьма экзотическими финансовыми инструментами. Очевидна заинтересованность управляющих компаний в развитии таких услуг — их вознаграждение напрямую зависит от стоимости активов в управлении. Однако для потребителей таких услуг выгоды не всегда очевидны, тем более что гарантировать какую-либо доходность паевым фондам запрещено законодательно. Как один из вариантов, который должен заинтересовать многих участников рынка недвижимости, УК «Регион Девелопмент» была предложена схема совместной работы фонда недвижимости и ипотечного фонда. Проект реализуется совместно с администрацией Ханты-Мансийского автономного округа.

Идея такова. Администрация ХМАО, заинтересованная в бюджетном жилищном строительстве и обеспечении пенсионеров жильем, инвестирует средства в строительство через негосударственный пенсионный фонд (Ханты-Мансийский НПФ). НПФ отводит роль заказчика этой схемы, который отвечает за параметры — выбор управляющей компании, размещаемый через нее объем средств и проч. При этом средства идут строителям не напрямую, а через паевую инвестиционную фонд («Югра фонд недвижимости»). Управляющая компания (УК «Регион Девелопмент») проводит тендер на выбор застройщика. Одновременно администрация может дотировать население ипотечные кредиты на приобретение недвижимости. Банк, оформляющий ипотечные кредиты, имеет возможность их рефинансировать, продав закладные ипотечному паевому

фонду («Югра ипотечный фонд»). Таким образом, получается двукратное использование средств. С одной стороны, это оборотные средства строительства и оборотные средства для рефинансирования ипотечных кредитов. С другой стороны, они инвестируются на возвратной основе. По словам генерального директора УК «Регион Девелопмент» Павла Зюбина, «с точки зрения идеологии схемы выгода надо дать не застройщику, а потребителю, который будет покупать квартиру. Если одной рукой строить, удерживая конечную финальную цену, другой рукой давать банкам ресурсы, чтобы они давали их покупателям, тогда можно достичь доступности. Доступность здесь проистекает не из снижения ставки по ипотечному кредиту (она должна быть рыночной), сколько из того, что цена удерживается на прежнем уровне, а возможно, делается даже с дисконтом по отношению к существующему рынку». По оценке заместителя руководителя Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) Сергея Харламова, «это важный шаг в построении реальной системы рефинансирования на рынке ипотечного жилищного кредитования с участием ипотечного ЗПИФ».

Предложенная схема уже реализуется. Заключены договоры между ее участниками. Выделен участок под строительство, проведен тендер и выбран застройщик. Сформирован фонд недвижимости (на 90 млн руб.), сейчас готовится его увеличение до 330 млн руб. Сформирован ипотечный фонд на сумму 340 млн руб.

Гарантировать доходность по вложениям в паевые фонды управляющим компаниям запрещено законом. Участники рынка оценивают доходность вложений в ипотечные ПИФы на уровне 10-13% годовых, причем уже за вычетом комиссионных управляющих. Вложения в фонд недвижимости при подобной схеме потенциально могут давать и более 20% годовых. Однако срок таких инвестиций может составлять пять и более лет. В условиях нынешней инфляции такие доходности позволяют от нее защититься. При этом управляющим компаниям достанется 1-2% от суммы чистых активов, находящихся у них в управлении.

Интерес к подобной схеме проявили не только представители ХМАО, но и НПФ и администрации Ямало-Ненецкого автономного округа, Тюменской области в целом (ХМАО и ЯНАО входят в ее состав), а также

Свердловской и Челябинской областей. Интересуются ею и управляющие компании. По словам гендиректора УК НКВ Салавата Халилова, сейчас идет переговоры с администрациями ряда регионов. (Впрочем, первый ипотечный фонд этой компании, «НБК — городская ипотека», создается для других целей.) О создании ипотечных фондов заявили еще две управляющие компании — КУИ «Ямал» и УК «Менеджмент Центр», а с учетом, что у родственных им компаний (соответственно УК Росбанка и УК «Менеджмент консалтинг») есть опыт управления фондами недвижимости, можно ожидать клонирования подобных схем.

Привлекательна схема характерна скорее для бюджетного строительства, чем для элитного. По словам Павла Зюбина, «сектор элитного жилья достаточно узок. Рынок покупателей, которые могут позволить себе купить это жилье, не является массовым. И в таких проектах нет необходимости участия ни бюджетных средств, ни средств НПФ». Указывают участники рынка и на сложность применения этой схемы для Москвы, отмечая, что рынок строительства жилой недвижимости столицы представляет собой довольно закрытую область и в плане инвестиций, и в плане девелопмента.

### Пенсионные ограничения

Схема эта при всей ее привлекательности имеет и недостатки. Существенные ограничения связаны со взаимодействием пенсионных фондов и управляющих компаний. Так, сейчас закон запрещает НПФ инвестировать средства, переданные управляющей компанией, в ПИФы, находящиеся в управлении данной УК. Поэтому НПФ передает средства одной УК, чтобы она инвестировала их в ПИФы другой УК. В данном случае эта проблема решается, так как в группе компаний «Регион» есть две УК — «Регион Эссет Менеджмент» (в которую передаются средства Ханты-Мансийского НПФ) и «Регион Девелопмент» (которая управляет ипотечным фондом и фондом недвижимости). Однако далеко не у всех финансовых групп есть по две компании. Передача же средств «перодной» УК неизбежно ведет к удорожанию обслуживания таких инвестиций для клиента и снижению маржи для управляющих.

Кроме того, законодательно ограничен и объем инвестиций НПФ в паевые фонды — не более 10% пенсионных резервов. Для то-

го чтобы эта сумма была достаточна для строительства многоквартирного дома (то есть составляла как минимум 50-100 млн руб.), требуется, чтобы резервы НПФ превышали 500 млн руб., а еще лучше — 1 млрд руб. Таких НПФ в России не более трех десятков, причем преимущественно клиентского характера. Ханты-Мансийский НПФ занимает третье место по пенсионным резервам — по состоянию на 31 марта 2005 года они превышали 7,8 млрд руб. — и может позволить себе подобные инвестиции. Однако наполнение фонда недвижимости и ипотечного фонда трудно назвать рыночным на 100% — ведь первоначально шло обслуживание только одного клиента, негосударственного пенсионного фонда. Впоследствии, конечно, возможно и увеличение их числа.

Впрочем, в ближайшем будущем воспроизводить подобные схемы будет процесс. ФСФР подготовила проект постановления правительства, который регламентирует требования к инвестированию пенсионных резервов НПФ в различные классы активов. Проект не предусматривает возможности самостоятельного размещения НПФ средств в пенсионных резервах в инвестиционные паи ипотечных фондов и фондов недвижимости. По словам Сергея Харламова, этот вопрос требует дополнительного обсуждения и обоснования, поскольку в этом случае возникает вопрос выбора активов, то есть принятие инвестиционных решений. Эти вопросы должны решаться профессиональным управляющим управляющей компанией НПФ.

Вместе с тем проект расширяет возможности размещения средств пенсионных резервов в подобные фонды (здесь стоит учитывать, что это касается только резервов покрытия пенсионных обязательств НПФ и не затрагивает страховой резерв). По словам Сергея Харламова, «проектом предусмотрено, что в инвестиционные паи ЗПИФ недвижимости и ипотечные ЗПИФ может быть размещено до 10% резервов покрытия пенсионных обязательств». Одновременно обсуждается возможность увеличения этой доли до 20%. И здесь все будет зависеть от того, как быстро удастся договориться участникам рынка (управляющим компаниям и НПФ) с ведомствами, регламентирующими их деятельность. **ДМИТРИЙ ЛАДЫГИН**

**MIRAX PARK**

КРУГЛОСУТОЧНО  
**721-1000**  
WWW.7211000.RU

**на Вернадского**

- 5 минут от метро «Юго-Западная»
- четыре высотные башни
- салон красоты
- бассейн
- химчистка

**КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК**

**FreeDom**

Свобода для жизни

Днем - офис, ответственные должности и управленческие решения. Вечером - стрекотание кузнечиков под окном, запах хвои и цветов, барбекю в компании друзей в лесу возле дома или чай с семьей на террасе. Если между этими «мирами» 15 км и всего каких-то четверть часа езды по «Волоколамке» или «Новой Риге» - это СВОБОДА.

У Вас собственное видение СВОЕГО ДОМА, где каждая деталь - это идея, и «прудик с цветными японскими карпами должен быть вот здесь...». Если Вы приобретаете участок в живописном месте и воланы выбрать проект - это СВОБОДА.

Ваш ребенок видит ежа не только на картинке. И при этом у Вас есть все, что делает жизнь комфортной. Если Вы наслаждаетесь гармонией природы и цивилизации, - это СВОБОДА.

Тел.: 789 88 88  
922 01 01  
www.peresvet.ru

**ПЕРЕСВЕТ**  
ИНВЕСТ