

можно, социал-демократический опыт Германии и континентальная модель в целом ближе для российских компаний, где также доминируют крупные собственники и процветает промышленный шпионаж, однако ни одна из названных моделей полностью не подходит для российской экономики.

**Список литературы**

1. Азриелян А. Н. Краткий юридический словарь / А. Н. Азриелян. – Москва : Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.
2. Кочетков Г. Б. Корпорация: американская модель / Г. Б. Кочетков, В. Б. Супян. – Санкт-Петербург : Питер, 2005. – 320 с.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А. Грязновой. – Москва : Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
4. Портер М. Э. Конкуренция : пер.с англ. / М. Э. Портер. – Москва : Вильямс, 2010.

**References**

1. Azrielyan A.N. *Kratkiy yuridicheskiy slovar*. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2007, 1088 p.
2. Kochetkov G.B., Supyan V.B. *Korporatsiya: amerikanskaya model*. St. Petersburg: Piter, 2005, 320 p.
3. *Finansovo-kreditnyy entsiklopedicheskiy slovar*, pod red. A. Gryaznovoy. Moscow: Finansy i statistika, 2004, 1168 p.
4. Porter M.E. *Konkurentsiya*. Moscow: Vilyams, 2010.

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ  
В СФЕРУ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

**Белусова Анна Михайловна**, ассистент

Белгородский государственный университет  
308015, Россия, г. Белгород, ул. Победы, 85  
E-mail: belousova\_a@bsu.edu.ru

**Усатова Людмила Васильевна**, доктор экономических наук, профессор

Белгородский государственный университет  
308015, Россия, г. Белгород, ул. Победы, 85  
E-mail: usatova@mail.ru

**Герасимова Наталья Анатольевна**, кандидат экономических наук, доцент

Белгородский государственный университет  
308015, Россия, г. Белгород, ул. Победы, 85  
E-mail: ngerasimova@bsu.edu.ru

*В статье рассматриваются вопросы, связанные с изучением зарубежного опыта инвестирования в строительство жилья. Особенности зарубежного опыта привлечения инвестиций в сферу жилищного строительства состоят в относительной сбалансированности инвестиционного спроса, с одной стороны, и предложений строительных фирм на удовлетворение этого спроса, с другой. Рассматривая мировой опыт обеспечения населения жильем, необходимо иметь в виду, что на практическое развитие и организацию жилищного кредитования в той или иной стране значительное влияние оказывает ряд факторов, которые можно подразделить на политические, экономические и правовые.*

**Ключевые слова:** инвестиции, жилищное строительство, ипотека, девелопер, заказчик, специализированные ипотечные организации.

**FOREIGN EXPERIENCE OF ATTRACTING INVESTMENT IN HOUSING**

**Belousova Anna M.**, Assistant

Belgorod State University  
85 Pobeda, Belgorod, Russia, 308015  
E-mail: belousova\_a@bsu.edu.ru

**Usatova Lyudmila V.**, D.Sc. (Economics), Professor

Belgorod State University  
85 Pobeda, Belgorod, Russia, 308015  
E-mail: usatoval@mail.ru

**Gerasimova Natalia A.**, Ph.D. (Economics), Associate Professor

Belgorod State University  
85 Pobeda, Belgorod, Russia, 308015  
E-mail: ngerasimova@bsu.edu.ru

*This article addresses issues involving the study of foreign experience in investment in housing construction. Peculiarities of international experience of attraction of investments in the sphere of housing construction are relatively balanced investment demand, on the one hand, and the proposals of the construction companies to meet this demand, on the other. Considering the world experience of providing the population with housing, it is necessary to have in mind that the practical development and organization of mortgage lending in a country is strongly influenced by a number of factors, which can be divided into political, economic and legal.*

**Keywords:** investment, housing, mortgages, developer, customer, specialized mortgage organization.

В настоящее время фаза развития рынка жилищного строительства и практические аспекты его функционирования свидетельствует о важности и эффективности комплексного подхода к реализации проектов финансирования компаний сектора жилищного строительства, который предполагает сотрудничество с банком на всех этапах реализации проекта, в том числе и на этапе финансирования потенциальных покупателей возводимого жилья. Поэтому, построение эффективной системы реализации проектов финансирования жилищного строительства, с элементами ипотечного кредитования покупателей жилья, является неоспоримым конкурентным преимуществом и может рассматриваться в качестве инструмента для решения стратегических задач на рынке жилищного строительства.

Рассматривая зарубежный опыт привлечения инвестиций в сферу жилищного строительства, то необходимо отметить об относительной сбалансированности инвестиционного спроса, с одной стороны, и предложений строительных фирм на удовлетворение этого спроса, с другой. Данная ситуация сложилась за счет доступности готовых строительных объектов, наличия экономических и правовых механизмов по обеспечению возвратности вложенных денежных средств и оптимальных сроков окупаемости инвестиций. Актуальность данной системы заключается в том, что зарубежные системы долевого участия в строительстве имеют свои принципиальные особенности. Это вызвано тем, что во многих странах развито ипотечное жилищное кредитование и граждане, получая кредит, приобретают готовое жилье, не опасаясь, что застройщик не выполнит свои обязательства или будет задержан срок строительства. Данный вид кредитования намного выгодней и эффективней для граждан, обеспечен устойчивой экономикой страны и защищен многими развитыми правовыми институтами. Это дает основание некоторым специалистам отметить, что «инвестирование развития российской экономики в значительной мере определяется организацией ипотечного кредитования».

Для более конструктивной организованности фирмы, занятые в строительной деятельности, объединяются между собой, что позволяет значительно снизить стоимость строительства жилья, поскольку они заинтересованы в деятельности друг друга. За рубежом давно известна практика создания картелей на основе объединения проектных, научных, строительных предприятий и предприятий материалов. Важным моментом в организации строительства является роль заказчика и того, кто выполняет его функции. В Англии, Финляндии и Швеции представителем заказчика часто является архитектор. Он подбирает необходимых для строительства специали-

стов, которые определяют предварительную стоимость строительства, выполняют работы по субподряду, собирают иные необходимые данные. Вместе с ними архитектор подготавливает документы для заключения контракта, в котором обуславливается целесообразность участия в торгах, программа работ до и после торгов, экономические методы производства работ и вопросы сокращения продолжительности строительства. В США заказчик создает группу, в состав которой включаются сметчики, инженеры, экономисты, руководители контракта и прорабы. Далее ими разрабатывается вся необходимая документация и схемы строительного процесса. На основании полученных материалов руководитель контракта начинает работу с подрядными фирмами. При этом для оптимального выбора распространено привлечение консультационных фирм.

Что же касается Японии, то в данном направлении сделан шаг вперед. При строительных фирмах организуются крупные исследовательские лаборатории, и даже институты, в штаты фирмы активно привлекаются ученые. При этом вместо понятия «заказчик» используется понятие «девелопер», в функции которого входят приобретение площадки, финансирование, строительство и продажа жилья. Девелопер может привлекать подрядчиков и субподрядчиков.

Отметим опыт Китая, где развитием ипотеки занимается специально созданный Национальный жилищный фонд, средства из которого расходуются только на строительство жилья, а источниками их формирования служат отчисления в размере 6 % от выручки всех предприятий, действующих на территории Китая. В соответствии с целевым назначением средства фонда предоставляются организациям в виде кредита под 5–6 % годовых, населению в виде кредита на срок до 25 лет под 3 % годовых при условии оплата 10 % первоначального взноса и населению в качестве выгодных компенсаций за снос старого аварийного жилищного фонда.

В Германии заказ на производство работ получает генеральный подрядчик, который в свою очередь распределяет его специализированным фирмам и несет ответственность за выполнение сроков и качества строительства. Классическая форма контрактных сбережений – строительные сберегательные кассы – действует в данной стране. Источником ресурсов для целевых жилищных займов в стройсберкассе являются вклады граждан, плата заемщиков за пользование жилищным займом, а также государственная премия, которая выплачивается в соответствии с контрактом о строительных сбережениях при условии, что вкладчик в течение года вложил на свой счет определенную сумму. Жилищный кредит может получить только вкладчик стройсберкассы по истечении определенного времени (обычно 5–6 лет), в течение которого он ежемесячно делал вклады на установленную в контракте сумму. Процентные ставки (как на вклад, так и на кредит) фиксированы на все время действия контракта. Большим достоинством «немецкой системы» является ее полная прозрачность. Согласно германскому закону о стройсберкассах, эти организации не могут осуществлять никаких активных операций, кроме выдачи кредитов своим членам. Таким образом, в отличие от вкладчика коммерческого банка, не имеющего никакой информации, как, на какие нужды и насколько рискованно используются его средства, вкладчик стройсберкассы точно знает, кто и на каких условиях пользуется его деньгами. Преимуществом этой системы в российских условиях является отсутствие необходимости требовать от будущего заемщика подтверждения платежеспособности, что является основным препятствием при выделении банками «классических» ипотечных ссуд и не позволяет в значительной степени вовлечь в процесс инвестирования жилищного строительства дополнительные средства в виде сбережений населения. Система поддержки граждан в Германии заключается в следующем: строительные сберкассы заключают с работающими гражданами договор на финансирование строительства, на основании которого будущий собственник жилья вносит ежемесячно на свой счет в строительной сберкассе определенную сумму. Работодатель на основании «Закона о 936 марках» ежемесячно добавляет к зарплате 78 марок (936 марок в год) и государство добавляет еще 93,6 марки, или 10 % от 936 марок. Таким

образом, накапливается «строительный капитал». Когда данная сумма накопится до требуемой (около  $\frac{1}{3}$  стоимости жилья), государство выделяет гражданину 10 % стоимости жилья, а на остальную сумму строительная сберкасса выдает под низкий процент кредит. Необходимо также отметить то, что молодой семье, имеющей не менее 2 детей в течение 8 лет после приобретения жилья, предоставляются: 40 тыс. марок в виде субсидий на дом; 24 тыс. марок на детей; 4 тыс. марок в виде экологической надбавки и 3,2 тыс. марок в виде субсидий на энергию.

Несмотря на такие льготы, в Германии ровно половину жилищного фонда частных собственников (включая квартиры на праве личной собственности) также составляют квартиры, сдаваемые внаем. Можно считать, что основной формой использования жилья в Германии считается наем квартир. Наем квартир играет важную роль и в других странах. В США производится классификация жилищного фонда по форме использования на жилье, сдаваемое в аренду (rental property), и жилье, предназначенное для проживания владельцев (residential property) [3, с. 42].

Рассматривая мировой опыт обеспечения населения жильем, необходимо иметь в виду, что на практическое развитие и организацию жилищного кредитования в той или иной стране значительное влияние оказывает ряд факторов, которые можно подразделить на политические, экономические и правовые. Эти факторы послужили основой для образования в мире десятков разновидностей и вариантов организации жилищного кредитования. На основании изложенного технология инвестирования в жилищную сферу строится на трех основных принципах: контрактные сбережения, ипотечное кредитование и государственная поддержка. Конечно, конкретные механизмы реализации этих принципов могут весьма и весьма отличаться. Например, различные модели контрактных сбережений особенно широко применяются в странах Западной Европы. Преимуществом этой системы в российских условиях является отсутствие необходимости требовать от будущего заемщика подтверждения платежеспособности, что является основным препятствием при выделении банками «классических» ипотечных ссуд и не позволяет в значительной степени вовлечь в процесс инвестирования жилищного строительства дополнительные средства в виде сбережений населения. Так, в США преобладает ипотечная модель инвестирования в строительство жилья. Американская модель явилась результатом длительного периода становления и усложнения различных схем ипотечного кредитования, увеличения количества субъектов инвестиционной деятельности. Рынок жилищных ипотечных кредитов данной страны считается одним из наиболее мобильных и эффективных рынков финансовых услуг [2].

В Аргентине эффективная схема ипотечного кредитования реализована при помощи Всемирного Банка. Обобщенный вид схемы выглядит следующим образом. Правительство создает гарантийный Фонд для облигаций (долговых обязательств), эмитируемых банками-участниками проекта. Всемирный Банк для создания Фонда предоставляет 15-летний заем (включая 7-летнюю отсрочку платежа) на сумму 500 млн долл. США. Фонд выдает гарантии по ценным бумагам, эмитируемым субъектами ипотечного рынка.

Ипотечное кредитование в Польше осуществляется посредством взаимодействия универсальных коммерческих банков и специализированных ипотечных организаций. Основным законом в данной области является Закон «Об ипотечных облигациях и ипотечных банках», принятый в 1997 г. Большое значение в развитии ипотечного рынка имело создание Бюро кредитной информации, основная роль которого состоит в обеспечении надежности предоставляемых банками ипотечных кредитов, снижении риска невозврата кредитов благодаря формированию кредитных историй заемщиков.

Изучая зарубежный опыт привлечения инвестиций в сферу жилищного строительства, необходимо выделить Данию, где доминируют специализированные ипотечные организации. Их капитал сформирован за счет средств коммерческих, сбере-

гательных банков и национального банка, а основным источником привлечения инвестиционных ресурсов являются ипотечные облигации (рис.).

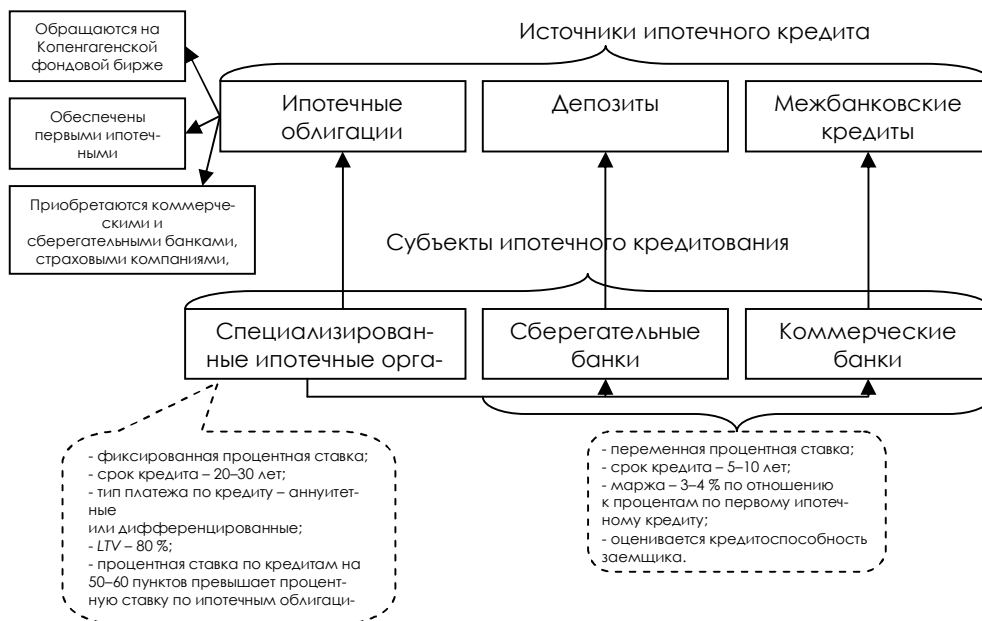


Рис. Структура рынка ипотечных кредитов в Дании

Анализируя формы государственной поддержки ипотеки в Чехии необходимо отметить: 1) освобождение доходов от ипотечных облигаций и уплаты налогов в целях увеличения ресурсной базы ипотечных банков; 2) субсидирование процентов по ипотечным кредитам; 3) вычитание платежей по кредиту из налогооблагаемой базы при расчете налога на доходы физических лиц, уплачиваемого населением; 4) применение возвратной государственной помощи на частичную оплату основного долга и процента в целях повышения доступности ипотечных кредитов для домохозяйств, что позволяет применять систему прогрессивно растущих платежей.

Ипотека в Литве характеризуется наличием системы страхования ипотечных кредитов от риска невозврата через Компанию жилищного ипотечного страхования, созданную Министерством финансов республики Литвы. Данная система имеет ряд преимуществ для заемщиков, в частности, небольшой первоначальный взнос (менее 30 % от стоимости жилья), возможность досрочного погашения кредита, льготы для тех, кто имеет жилье малой площади и нуждающиеся в улучшении жилищных условий или для тех, кто не имеет жилья в течение более пяти лет [3, с. 45].

Обобщая опыт развития ипотечного кредитования в зарубежных странах, следует отметить, что именно ипотечное кредитование явилось одним из основных факторов экономического развития в США (новый курс Рузвельта), в Германии (послевоенные реформы Эрхарда), в Аргентине («план Ковальо») и в Чили (реформы Пиночета). Система ипотечного кредитования в США позволила за последние 30 лет ежегодно направлять на жилищный рынок более 40 млрд долл. При этом рассрочка предоставляется, как минимум, на 10 лет, а чаще на 20–25 лет. В странах с развитой рыночной экономикой государство в процессе регулирования инвестиционной деятельности принимает на себя одновременно несколько функций: 1) первая функция – это регулирование (стимулирование или ограничение) общего объема капиталовложений частного бизнеса; 2) вторая функция – это выборочное стимулирование капиталовложений в определенные предприятия, отрасли и сферы деятельности через кредит-

ные и налоговые льготы, например, с помощью инвестиционного кредита; 3) третья функция – это прямое административное вмешательство в инвестиционный процесс.

Рассмотрим, как реагирует государство в лице своих органов при завышении цен в других развитых странах, например, в США, Германии, Финляндии, Японии, Канаде и др. Когда цена строительного объекта превышает издержки производства и среднюю норму прибыли, государственные органы могут вмешаться и отрегулировать цену. Средняя норма прибыли при осуществлении строительного-монтажных работ составляет 10–12 % от издержек производства. Если норма прибыли оказывается выше, то причины такого роста исследуются, а если они не обосновываются при таком исследовании, то государство регулирует эту норму в принудительном порядке. Анализ зарубежного опыта позволяет сделать вывод о том, что формирование цены является важным стратегическим направлением при разработке новой продукции и продвижении ее на рынок.

Определение достоверной стоимости всего проекта является основополагающим принципом деятельности зарубежных строительных фирм. Для этого на всех этапах инвестирования при определении стоимости строительства используются укрупненные показатели стоимости строительства (УПСС). В США компания «R.S.MEANS» издает ежегодно большим тиражом сборники цен со среднеамериканскими показателями. В Англии фирма «Technical Indexes Ltd.» публикует сборники «WESSEX» с укрупненными показателями стоимости работ. При проведении подрядных торгов фактор стоимости предмета торгов составляет 50–70 % в ряду других факторов для принятия положительного решения.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы: внедрению ипотечного кредитования в России на должном уровне на сегодняшнем этапе препятствует целый ряд факторов: 1) недостаточное развитие рынка ценных бумаг; 2) отсутствие инвесторов, готовых на низкую доходность по ипотечным закладным; 3) слабое развитие страхового дела для целей обслуживания ипотечных кредитов; 4) дороговизна средств у коммерческих банков, необходимых для выдачи долгосрочных ипотечных кредитов; 5) высокие темпы инфляции; изменение курса рубля, вызывающие значительный риск процентных ставок при долгосрочном кредитовании и др. [3, с. 46].

Причины несостоятельности массовой программы ипотечного кредитования в России кроются в необходимости кардинального улучшения финансово-экономической ситуации в стране, без которого основополагающие механизмы ипотечного кредитования не функционируют. При долевом участии в строительстве жилья граждане получают возможность, совместно вкладывая средства в строительство целого дома, поэтапно «выкупать» свои будущие квартиры. Но в этом случае вся стоимость квартиры должна быть выплачена до окончания строительства, что достаточно обременительно. При накопительной схеме ее участники начинают вкладывать средства до начала строительства того дома, в котором будет находиться их квартира, что позволяет, аналогично немецким стройсберкассам, перераспределять денежные ресурсы между разными объектами. По сравнению с западными странами, где развиты институты по жилищному кредитованию, в нашей стране данные институты еще формируются, а те, которые сформированы, еще не могут предоставлять услуги надлежащего качества. Это качество предполагает надежность работы института и доступность услуги широким слоям населения [1, с. 27].

#### Список литературы

1. Жуков Л. М. Проблемы финансирования инвестиций в России / Л. М. Жуков // Экономика строительства. – 2002. – № 1. – С. 27.
2. Международный опыт жилищно-ипотечного кредитования: доклад фонда «Институт экономики города» // Справочно-информационная служба «Ипотека». – Режим доступа: <http://www.ipoteka.cosa.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
3. Щербинин А. Г. Зарубежный опыт привлечения инвестиций в строительство жилья / А. Г. Щербинин // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2003. – № 1.

4. Лушкин С. А. Некоторые аспекты инвестирования строительства жилья на долевой основе / С. А. Лушкин // Экономика строительства. – 2001. – № 7. – С. 18.
5. Цылина Г. А. Институциональная структура современного рынка ипотечного кредита и ее тенденции / Г. А. Цылина // Жилищное строительство. – 2000. – № 11. – С. 21.
6. Цылина Г. А. Ипотечное кредитование и риски / Г. А. Цылина // Жилищное строительство. – 2001. – № 5. – С. 5.
7. Матюгина Э. Г. О рынке жилья / Э. Г. Матюгина // Жилищное строительство. – 2001. – № 1. – С. 8.

#### **References**

1. Zhukov L.M. Problemy finansirovaniya investitsiy v Rossii. *Ekonomika stroitelstva*. 2002, no. 1, p. 27.
2. Mezhdunarodnyy opyt zhilishchno-ipotechnogo kreditovaniya: doklad fonda «Institut ekonomiki goroda». *Spravochno-informatsionnaya sluzhba «Ipoteka»*. Available at: <http://www.ipoteka.cosa.ru>.
3. Shcherbinin A.G. Zarubezhnyy opyt privlecheniya investitsiy v stroitelstvo zhilya. *Nedvizhimost i investitsii. Pravovoe regulirovanie*. 2003, no. 1.
4. Lushkin S.A. Nekotorye aspekty investirovaniya stroitelstva zhilya na dolevoy osnove. *Ekonomika stroitelstva*. 2001, no. 7, p. 18.
5. Tsylyina G.A. Institutionalnaya struktura sovremennogo rynka ipotechnogo kredita i ee tendentsii. *Zhilishchnoe stroitelstvo*. 2000, no. 11, p. 21.
6. Tsylyina G.A. Ipotechnoe kreditovanie i riski. *Zhilishchnoe stroitelstvo*. 2001, no. 5, p. 5.
7. Matyugina E.G. O rynke zhilya. *Zhilishchnoe stroitelstvo*. 2001, no. 1, p. 8.

### **ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

*Гаврилина Наталья Евгеньевна*, кандидат экономических наук, доцент

Астраханский государственный технический университет  
414025, Россия, г. Астрахань, ул. Татищева, 16  
E-mail: [GavrilinaN.E@mail.ru](mailto:GavrilinaN.E@mail.ru)

*В статье рассматриваются важнейшие вопросы функционирования Единого экономического пространства и перспективы создания Евразийского экономического Союза как важнейшего объединения государств на постсоветском пространстве. Автор рассматривает важнейшие показатели экономического развития стран-участников Таможенного Союза, приводит данные по уровню развития экономики и интеграции в различные сферы экономики. В статье приводятся точки зрения ведущих ученых-экономистов стран СНГ, занимающихся изучением вопросов проблем и перспектив создания Евразийского экономического Союза. Автор затрагивает основные правовые, экономические и политические стороны сотрудничества в рамках Единого экономического пространства и создания на его базе Евразийского экономического Союза.*

**Ключевые слова:** интеграция, таможенный союз, Единое экономическое пространство, внешняя торговля, экспорт товаров, национальные хозяйства.

### **POSSIBLE WAYS OF PROGRESS AND PROSPECT OF THE EUROASIAN ECONOMIC UNION**

*Gavrilina Natalya Ev.*, Ph.D. (Economics), Associate Professor

The Astrakhan State Technical University  
16 Tatishchev st., Astrakhan, 414025, Russia  
E-mail: [GavrilinaN.E@mail.ru](mailto:GavrilinaN.E@mail.ru)

*In article the major questions of functioning of Uniform economic space and prospect of creation of the Euroasian economic Union as major association of the states on the postsoviet space are considered. The author considers the major parameters of economic progress of the countries of-participants of the Customs Union, cites data on a level of development of economy and integration*