

ства, принимаемые законы содержат не только внутренние противоречия, но и противоречия по отношению друг к другу, что делает их трудноисполнимыми.

2. Низкий платежеспособный спрос при существующем соотношении уровня доходов и цен на жилье. Диапазон накопления денежных средств для покупки типовых квартир составляет от 7–10 лет в двух крупнейших городах области и до 12 лет в муниципальных районах. В то же время, в настоящий момент реальная себестоимость строительства одного квадратного метра жилья в Екатеринбурге не превышает 15 000 р. Но затем, к цене добавляется стоимость подведения к дому инженерных коммуникаций: водоснабжения, электроэнергии, газа, канализации, благоустройства. Это как раз те затраты, которые затем увеличивают рыночную стоимость квадратного метра жилья.

3. Дефицит сформированных и обеспеченных инфраструктурой земельных участков под жилищную застройку. В Екатеринбурге, не хватает земли под жилищную застройку. Необходимо комплексное освоение земельных участков, как это делается при строительстве микрорайона Академический.

4. Рост цен на строительные материалы, составляющие до 50% в структуре затрат строительных предприятий. Главными факторами повышения цен на строительные материалы являются: рост цен на энергоносители, топливо и транспортные перевозки, высокий уровень монополизации промышленности стройматериалов, дефицит строительных материалов и т.п.

5. Техническое отставание строительной индустрии.

К сожалению, это не полный перечень тех проблем, с которыми приходится сталкиваться строительным организациям в своей деятельности. В то же время, даже их частичное решение позволит снизить себестоимость строительства, сделав тем самым жилье более доступным для широкой категории населения. Поэтому государству сейчас необходимо задуматься о том, какие практические действия необходимо предпринять, чтобы успешно выполнить нацпроект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

А.Ю. Гусева, О.А. Петрова

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ВЫХОД РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ КАПИТАЛА

Банковские кредиты и облигационные займы уже давно и активно используются многими российскими компаниями. Альтернативные же источники привлечения капитала, такие, как IPO (initial public offering – первоначальное публичное предложение акций) или синдицированное кредитование, их особенности, законодательное регулирование, многими компаниями не испытыва-

ны или вообще остаются неизвестными. Процесс IPO длителен: компании нужно упорядочить и систематизировать структуру бизнеса, подготовить отчетность в соответствии с МСФО, внедрить процедуры внутреннего финансового контроля. Расходы на аудиторов, юридических консультантов, а также комиссия инвестиционных банков при проведении первичных размещений значительно превышают затраты на осуществление облигационных займов и частных размещений. Таким образом, IPO должна предшествовать разработка и поэтапная реализация долгосрочной стратегии развития компании, направленная на достижение максимальной стоимости бизнеса. Еще одним альтернативным источником привлечения капитала является возможность привлечь финансирование на AIM (Альтернативный Инвестиционный Рынок – одна из площадок Лондонской Фондовой Биржи). Специфика данного рынка состоит в том, что он предъявляет к размещающимся на нем организациям весьма упрощенные требования. На практике при подготовке холдинга к выходу на AIM формируется некая вертикально интегрированная схема с головной компанией и нижестоящими производственными бизнес-единицами:

1. Головная компания холдинга осуществляет непосредственное владение акциями.

2. Технические иностранные компании предоставляют займы, роялти, лизинг, осуществляют взносы в уставный капитал, владение движимым имуществом (аренда), управление группой.

3. Технические российские компании предоставляют кадры и являются держателями активов.

4. Производственные бизнес-единицы осуществляют непосредственную продажу товаров (выполнение работ, оказание услуг).

Отправной точкой построения холдинга служит выбор юрисдикции головной компании. В настоящий момент правила AIM не содержат каких-либо прямых формализованных указаний относительно того, какой должна быть юрисдикция компании, акции или иные ценные бумаги которой могут торговаться на данном рынке. Формально правила AIM допускают выход на него предприятий любой юрисдикции, в том числе компаний, зарегистрированных в России.