

Строительный комплекс: задачи переходного периода

Владимир Николаевич, по вашему мнению, какие конкретные шаги необходимо сейчас сделать для поддержки строительной отрасли, для того, чтобы отрасль могла бы выжить в кризисе?

— Во-первых, отрасль должна выжить сама. Ведь у нас в стране сформирован мощный и жизнеспособный строительный комплекс. Этому комплексу в предыдущие периоды конечно же были присущи определенные ошибки, но, тем не менее, он был и остается дееспособным. И он должен выжить сам.

Однако государство тоже может оказать строителям поддержку. Во-первых, необходимо не теоретически, а реально решить вопросы, связанные со снижением административных барьеров в отрасли, т.е. довести до 6-9 месяцев оформление исходно-разрешительной документации. Во-вторых, нужно решить все вопросы, связанные с созданием инженерной инфраструктуры, платы за подключение и т.д. — всем тем проблемным вопросам, о которых мы говорили на протяжении ряда лет.

Поскольку основной проблемой сейчас является отсутствие спроса, необходимо обеспечить его повышение. Это означает, что государство с помощью государственных гарантий прямого выкупа готового жилья экономического класса или софинансирование его достройки должно обеспечить сбыт той продукции, которую делают строительные компании. Кроме этого, необходимо запустить программы соединения механизмов ипотечного кредитования и инвестиционно-строительной деятельности.

В-третьих, сейчас большое количество девелоперских компаний попало в трудную ситуацию ввиду перекредитования предыдущего периода. Кредиты сейчас существенно превосходят ликвидные активы компании, поскольку сегодня говорить о ликвидности этих активов очень трудно. Поэтому необходимо, чтобы банки при кредитовании строительных организаций не причисляли всех под одну гребенку, а использовали индивидуальный подход: что реально возможно достроить, какие компании могут удержаться на плаву, а что уже не восстановится. Нужно, чтобы банки искали пути конструктивного взаимодействия с инвестиционно-строительными компаниями в целях совместного переживания трудностей, которые возникли в предыдущем периоде. Это позволит не обанкротиться тем компаниям, которые выбрали правильные, с точки зрения будущей реализации, объекты, и которые в состоянии профессионально управлять созданием этих проектов.

Жить и работать в эпоху перемен всегда непросто, и сегодняшняя ситуация с переходом строительной отрасли на саморегулирование в условиях кризиса это только подтверждает. Строители сейчас переживают не лучшие времена. И дело сейчас заключается даже не в том, стоило или не стоило реформировать отрасль, высока или низка себестоимость метра. Главное сейчас — сделать выводы из допущенных ошибок и не повторить их вновь.

О том, как этого достичь, что нужно делать для дальнейшего развития строительного комплекса «Промышленный вестник Карелии» беседует с вице-президентом Ассоциации строителей России, профессором, доктором физ.-мат. наук Владимиром Николаевичем Пономаревым.

Кроме того, необходимо существенным образом переработать Федеральную целевую программу «Жилище», поскольку механизмы, прописанные в ней, на предыдущем этапе стимулировали рост цен на рынке жилья и не стимулировали производство. Прописанные же в этой программе финансовые механизмы по существу так и не заработали. В результате произошел резкий рост цен на рынке жилья. И, если мы не хотим опять повторения пройденного, то нам нужно очень тщательно модернизировать эту федеральную целевую программу «Жилище», возможно уже под новым названием.

Это, конечно же, только часть мер, о которых стоит говорить, но, безусловно, этот комплекс мер — один из наиболее важных.

Как Вы прогнозируете дальнейшее развитие отрасли?

— С моей точки зрения строительная отрасль будет выходить из кризиса долго. На то, что в течение 2-3 месяцев начнется существенное оживление, надеяться не приходится. Для оценки времени выхода из кризиса можно вспомнить «золотое правило» в экономике о равной продолжительности периода падения и периода восстановления. Сейчас мы находимся в одной из самых низких точек, и от начала падения прошло 1,5 года. Значит, в течение полутора лет можно ждать и постепенного восстановления. Конечно, если начнет меняться в позитивную сторону экономическая ситуация в стране в целом.

Пока устойчивых тенденций преодоления кризиса не видно, поэтому не очень понятно, достигли ли мы дна или нет. Снижение цен затормозили, однако насколько это устойчиво — будет зависеть от общей экономической ситуации. Поэтому очень важно, чтобы те меры, о которых я говорил, не позволили нам вернуться к прошлой ситуации, наступить снова на те же старые грабли. Чтобы не было инфляционной петли в этом сегменте экономики, не было бы резкого роста цен. Угрозы именно

этого сценария очень большие, поскольку сейчас новое строительство приостановлено, объемы строительства упали на 70-80%, тем самым количество вводимой жилой площади тоже резко упало и будет падать дальше. А это означает, что восстанавливающийся спрос может привести к резкому росту цен.

С какими сложностями сталкивается строительная отрасль при переходе на саморегулирование? На каком этапе сейчас находится процесс создания СРО?

— Дело в том, что саморегулирование — элемент гражданского общества. И, надо сказать, не только государство, но и сами профессиональные участники рынка оказались не очень готовы к переходу на саморегулирование как формированию гражданского общества в нашей отрасли. И это основная сложность. Для многих строительных компаний удобнее было работать в режиме: заплатил взятку чиновнику — получил лицензию. Такой способ привычнее.

При саморегулировании же необходимо формировать внутренние правила деятельности, что является достаточно сложным. Между компаниями бывает недоверие, существует большая дифференциация строительной отрасли, у компаний разные финансовые положения, разный опыт, и объединение их в одной саморегулируемой организации составляет достаточно большую сложность.

И, наконец, сейчас у многих строительных компаний просто очень сложная финансовая ситуация, а расходы при создании СРО достаточно большие.

На данный момент порядка 5,5-6 тысяч компаний уже объединились в СРО. А на предыдущем этапе в стране были выданы около 300 тыс. лицензий. Даже если предположить, что половина всех компаний это компании-однодневки и их отбросить, то, сравнив эти цифры, можно сделать вывод — в реальности процесс саморе-

гулирования только-только начинает развиваться.

Как Вы относитесь к предложениям о создании специализированных СРО для малого бизнеса, для малоэтажного строительства?

— Мне не понятно, зачем нужно создавать СРО под малоэтажное строительство. Необходимо создавать СРО более однородные по уровню финансовых возможностей, точнее, объему работ, осваиваемых компаний. Поэтому создание СРО для малого бизнеса мне представляется возможным, по-крайней мере теоретически.

Но ни в коем случае нельзя допустить того, чтобы компании ничего не платили, то есть не могли обеспечить свою ответственность, потому что саморегулирование — это повышение коллективной ответственности самих участников за плоды своего труда.

Стоит ли, основываясь на уже имеющемся опыте, смягчать или ужесточать условия вступления в СРО?

— Здесь нужно искать некую золотую середину. С моей точки зрения, размер компенсационного фонда должен состоять из двух частей: минимальной обязательной части взноса и индивидуальной изменяемой части, зависящей от объемов строительно-монтажных работ, осваиваемых компаниями. То есть если ты мало строишь, то твой вклад должен быть меньше в компенсационный фонд, строишь много — вклад должен быть больше.

Это и есть наиболее эффективное и наиболее важное применение принципа дифференциации.

Какие способы разрешения сложившейся ситуации в области технического регулирования в строительстве Вы считаете наиболее эффективными?

— С моей точки зрения, сейчас очень важно как можно скорее принять новый технический регламент по безопасности строительства и эксплуатации зданий и сооружений. И — начинать по нему работу. Происходящие в стране катастрофы, чрезвычайные ситуации связаны с тем, что не организован мониторинг, нет контроля. Поэтому для того, чтобы можно было осуществлять мониторинг — необходимо иметь соответствующие правила и стандарты. Именно это я считаю максимально эффективным.

Вы упомянули в числе проблем сроки получения исходно-разрешительной документации на строительство. В какой степени упрощение этих процедур и сокращение сроков повлияет на работу отрасли?

— Скорость получения исходно-разрешительной документации прямо пропорциональна административным барьерам на входе в рынок и серьезно влияет на конкурентоспособность строительной отрасли. Чем выше административные барьеры, тем

меньше конкуренция в отрасли, тем сложнее отрасли выходить из кризиса и функционировать, тем выше будет уровень цен. Поэтому, безусловно, это является одной из самых важных задач с точки зрения повышения эффективности деятельности строительной отрасли.

Сейчас в СМИ раздаются мнения о неэффективности системы ипотечного кредитования. Согласны ли вы с такой оценкой?

— Нет, не согласен. Естественно, ипотечная система переживает непростые времена, связанные с тем, что на предыдущем этапе было создано определенное ожидание у населения, а возвращаться от излишних ожиданий к реальности всегда сложно.

Дело в том, что в предыдущий период мы слишком снизили требования к заемщикам. А сейчас ужесточаем, и ужесточаем совершенно справедливо. Безусловно, мы искусственно стимулировали снижение процентных ставок, оно шло слишком быстро. Сегодня ситуация резко ухудшилась. Это связано и с объективными предпосылками, и с отсутствием более дешевых западных денег, и с отсутствием нормальной нормативно-правовой базы, которая требует большого совершенствования и т. д.

Кроме того, играет роль и субъективный фактор, а именно стремление банков идти по более легкому пути. Но сказать в целом о неэффективности банковского ипотечного кредитования — нельзя.

В какой степени механизм государственно-частного партнерства способен решить проблему уменьшения стоимости земель под застройку?

— Сейчас очень сложно говорить о ценах, тем более о ценах на землю. Земля сейчас очень слабо продается, замораживается большое количество инвестиционно-строительных жилищных проектов. С другой стороны, как всегда, мы шарахаемся из стороны в сторону. Мы ввели понятие аукционов даже в тех местах, где днем с огнем инвестора не найдешь, даже в тех местах, где надо каждому инвестору говорить спасибо, что он пришел. А мы всюду ввели аукционные продажи и тем самым отрезали большое количество реальных инвесторов от инвестиционно-строительных жилищных проектов.

Кроме того, в себестоимости квадратного метра, наряду со строительной себестоимостью, которая составляет порядка 50-60%, еще есть цена инженерной инфраструктуры, технических условий. Это значимая часть. И, если мы хотим обеспечить доступность жилья, то мы должны на условиях ГЧП либо не брать плату за землю (т.е. предоставлять землю бесплатно или почти бесплатно для жилья экономического класса), либо администрации субъектов РФ совместно с муниципальными образованиями должны взять на себя львиную часть расходов по созданию коммунальной и инженерной инфраструктуры. В этом и есть государственно — частное партнерство.

Без этого реальной доступности жилья не достичь даже для самых высокооплачиваемых категорий граждан.

Можно ли тогда сделать вывод, что существующая структура себестоимости, при которой, вне зависимости от объекта, одними из наиболее важных факторов являются земля и подключение — не оптимальна?

— Если вы ориентируетесь на свободную продажу на свободном рынке, то при таком подходе о себестоимости говорить трудно, все определяет спрос и предложение. В предыдущий период маржа, которую получают все профессиональные участники строительного рынка была такова, что она не стимулировала снижение себестоимости. Поэтому нельзя говорить, оптимальна структура себестоимости или не оптимальна, она соответствует спросу.

Однако такая себестоимость доступна только для небольшой категории граждан, а для всех остальных необходимо цену регулировать. Если человек на свободном рынке, по свободно складывающимся ценам приобрести жилье не может, то тогда должна быть использована аренда или социальный найм. То есть другие формы, кроме приобретения жилья в собственность. И вот здесь себестоимость будет играть особую роль. Поэтому здесь можно говорить о неоптимальной себестоимости, т.к. есть резервы, как с точки зрения снижения строительной себестоимости, так и с точки зрения определения цен на землю и создание инженерной инфраструктуры.

В последний год достаточно часто говорят о том, что кризис — это не только опасность, но еще и шанс, шанс сделать что-то лучше, оптимальнее. Согласны ли Вы с этим? В чем может заключаться такой «шанс» для строительной отрасли?

— Я воздерживаюсь от слова шанс, потому что для меня кризис — это всегда кризис. Это всегда несчастье большого количества людей, которые должны будут быть уволенными, большое количество людей, которые не получили своего жилья и крыши над головой.

Поэтому я бы не использовал слово «шанс», но вместе с этим я считаю, что если мы хотим выйти из кризиса, то нам необходимо оздоровить отрасль. Нужно от ковбойских методов строительства, когда в первую голову за счет разгона кредитного рынка осуществлялось строительство, переходить к нормальным. Вместо ситуации, когда мы в технико-экономическом обосновании опирались на маркетинговый анализ, нужно переходить к поиску реальных потребителей жилья, заключать с ними договора, фиксировать цены, для того, чтобы не допустить резкого роста цен на рынке жилья. То есть перестраивать инвестиционно-финансовые, инвестиционные и кредитные механизмы строительной отрасли. Вот тогда строительная отрасль станет нормально функционировать. ■

Беседовал Андрей Федоскин