

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧЕРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Факультет академических программ обучения
Центр подготовки управляющих «Президент»**

**Программа «Мастер делового администрирования –
Стратегическое управление»**

**Стратегия реализации Национального проекта
«Доступное жилье» в Ханты-Мансийском автономном
округе**

Дипломная работа

Выполнил слушатель
Сафиоллин А.М.

Научный руководитель
Пригожин А.И.

Работа защищена

" ____ " _____ 2008 года

Москва – 2008

1. Абстракт

Моя дипломная работа "Стратегия реализации в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре Национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" совпадает со стремлением выполнить работу, которая будет базироваться на реальном бизнесе, реальной отрасли и будет связана с желанием все делать по-настоящему и с пользой для той деятельности, которой я сейчас занимаюсь. Можно определить цель моей деятельности (мой вызов, challenge) как: "Обеспечить жителей региона комфортным, доступным, качественным жильем и удобной средой обитания".

Поэтому цель дипломной работы "Стратегия реализации Национального проекта "Доступное жилье" в Ханты-Мансийском автономном округе" (далее по тексту - Стратегия) – это описать эту Стратегию, ресурсы, проблемы и в итоге получить рабочий документ для будущего применения.

Один из эффективных вариантов разработки работоспособной "Стратегии" – это рассмотрение её как план развития большого регионального бизнес-проекта в строительстве жилья, например, как бизнес-проект большого строительного консорциума – Строительного комплекса Югры.

Данный подход позволяет рассмотреть проблему Национального проекта в целом и со стороны государства, как заказчика и регулятора, так и со стороны бизнеса, как исполнителя. Основные принципы работы с проблемами, которые изучают в рамках Программы «Мастер делового администрирования – Стратегическое управление», дают не только эффективные инструменты, для изучения таких крупных проектов, но и позволяют выявить риски и слабые места Стратегии. Так изучение взаимосвязи ресурсов и планов позволяет более эффективно определить пути формирования строительного бизнеса - Строительного комплекса Югры (как суммы бизнесов отдельных компаний), который реализует Национальный проект.

Такой метод анализа Стратегии позволяет применить стандартные методы бизнес-анализа, так как метод рассматривает реализацию Национального проекта, как региональный бизнес-проект крупной региональной строительной корпорации-консорциума, где каждый член консорциума выполняет общую цель, соблюдая свои интересы.

Национальный проект – это бизнес-проект второго порядка¹. При его разработке точно также как и в бизнес-плане предприятия анализируются рынки, ресурсы, финансы, взаимодействие подразделений, правовая и экономическая среда на крупном рынке, но при этом рассматривается уже бизнес сообщества конкурирующих компаний.

Аналогом национального бизнес-проекта могут считаться такие супер-проекты как производство самолетов Airbus 380 или Boeng 787. К осуществлению каждого из них были привлечены более 1.000 подрядчиков. Отличие Национального бизнес-проекта от проекта Airbus заключается в заказчике. В самолетостроении он один – "сборочный завод Airbus", а в Национальном бизнес-проекте – их множество (покупатели жилья, девелоперы), что так же позволяет утверждать, что национальный бизнес-проект более рыночный (розничный), чем проект Airbus.

Проект Airbus – это вертикальный бизнес-проект, когда множество поставщиков работает друг с другом по цепочке на одного заказчика. А этот заказчик уже общается с множеством покупателей.

Национальный бизнес-проект – это горизонтальный (сетевой) бизнес-проект – проект франшизы, более похожий на корпорацию McDonalds. McDonalds может быть хорошим примером для понимания задач перед строительной отраслью. Есть большой постоянный спрос, есть большое количество предпринимателей готовых вложить в строительство кафе, но нет земли, денег, инженерных сетей, подготовленных сотрудников и благоволения властей, СЭС и пр. Задача инициатора бизнес-проекта (как и владельца McDonalds) убедить предпринимателей в возможности бизнеса, некой стабильности. Необходимо показать перспективы для вложений, помочь с правовыми вопросами, землей, сетями, технологией, подготовкой кадров, с одной стороны, и убедить потребителей, что это доступно, надежно, полезно с другой.

Если говорить с позиции государства и региональных властей, то понимание механизмов работы, мотивации и ресурсов отдельных бизнес-единиц (предприятий) позволит лучше прогнозировать влияние тех или иных решений и законодательных актов. Государство должно создать эффективную бизнес-среду, в которой предприятия смогут планировать свое будущее и понимать потенциал рынка. Анализ стратегии должен показать связь стимулирующих воздействий на рынок и оценить насколько они могут повысить мотивацию предприятий и всего Строительного комплекса Югры строить больше и лучше.

¹ Первый порядок – это уровень внутри предприятий (авт.)

В связи с вышесказанным, дипломная работа направлена на изучение проблем и потенциала Строительного комплекса Югры, как совокупности предприятий, с целью разработать Стратегию реализации Национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России" в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре.

Результатом исследования должны стать:

1. Понимание ресурсов Строительного комплекса и возможность их наращивания в связи с необходимостью удвоить ежегодное строительство жилья в течение 7 лет.
2. Выявление "слабых сторон" и "узких мест" Стратегии, которые могут помешать осуществлению Национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России".
3. Выявление и подтверждение потребности в жилье.
4. Выявление закономерности и взаимосвязи между ресурсами и возможностями Строительного комплекса Югры.
5. Определение наиболее эффективных способов влияния со стороны региональных органов власти, которые позволят стабильно развиваться Строительному комплексу Югры и выполнить задачи, поставленные в рамках Национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России" и региональных программах.

Одним из "простых" прикладных результатов анализа должен стать ответ на вопрос- “Что надо сделать, чтобы в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре строилось 1,5 млн. кв. метров жилья в год”.

2. Пролог

Тема моей дипломной работы для меня не праздная тема. Сегодня, это одна из моих главных целей на работе. В марте 2007 года я пришел на должность заместителя председателя Правительства Ханты-Мансийского автономного округа-Югры по вопросам строительного комплекса из частного бизнеса. Будучи президентом Строительной корпорации СКУ, которая является одним региональных лидеров, я часто в беседах с коллегами обсуждал трудности работы с государственными органами, их косность, недальновидность и т.д.

Предложение возглавить строительное направление в Правительстве стало для меня таким вызовом, которые делают альпинистам недостижимые для других вершины. Сможет ли мое понимание отрасли и ее проблем реализовать задачи национального проекта?

Для меня открылись новые стороны и горизонты проблемы жилищного строительства – потребовалось более глобальное понимание.

Сегодня желание Правительства построить красивые, комфортные города должны совпасть с возможностями и пожеланиями потребителей и самое главное, совпасть с мотивацией и ресурсами строительных компаний Югры. В этом я и вижу главную задачу Правительства – создать среду в которой строительный комплекс выйдет на европейский уровень.

Благодарю за помощь, оказанную при подготовке дипломной работы, своих наставников, преподавателей, сокурсников, коллег и подчиненных, не выделяя, так как в моей работе любой совет, подсказка или обсуждение помогают принять разумное решение.

3. Содержание

1	Абстракт	2
2	Пролог	5
3	Содержание	6
4	Список таблиц	7
5	Список иллюстраций	8
6	Введение	9
7	Цели Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»	13
8	Задачи Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»	34
9	Проблемы и мотивация Строительного комплекса Югры	42
10	Проблемы и циклы развития жилищного строительства	58
11	Определение стратегии действий региональных органов власти	67
12	Заключение	81
	Литература	86

4. Список таблиц

1	Общее количество комнат на семью и жилая площадь на одного человека в Китае (по материалам переписи 2000 г.)	11
2	Доля ипотеки по отношению к ВВП государств с различным уровнем развития экономики, % (по данным European Mortgage Federation, ЦБ РФ, расчеты АИЖК)	19
3	Наиболее активные регионы РФ в области ипотечного кредитования в 2006 году	20
4	Расчетная потребность в жилье в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре по состоянию на конец 2005 г.	21
5	. Объемы производства основных строительных материалов и изделий в 2003 году и потребность в них в 2010 году в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре	39
6	Уровень производства в регионе основных строительных материалов в 2010 году	39
7	Динамика цен на дома в США за 2007 год	65
8	Расход тепловой энергии по типам зданий в Германии	77
9	Расход тепловой энергии по типам зданий в России	78

5. Список иллюстраций

1	Пирамида потребностей А.Маслоу	13
2	Сравнительные показатели среднего энергопотребления в домах, построенных в Европе в соответствии с различными жилищными стандартами	24
3	Распределение общего жилого фонда в Нидерландах по различным категориям	27
4	Дерево вопросов и проблем на примере города автономного округа	42
5	Примерная логическая схема строительного комплекса	43
6	Планы государства по развитию строительного комплекса	69
7	Ожидания и планы предприятий строительного комплекса Югры сегодня	70
8	Ожидания и планы предприятий строительного комплекса Югры на развитии рынке	71
9	Рабочее поле строительного комплекса сегодня	83
11	Рабочее поле строительного комплекса завтра	84

6. Введение

Государство принято ругать по любому поводу. По поводу «квартирного вопроса» – особенно. Конечно, есть за что. Но такой ли уж неэффективной всегда была государственная жилищная политика? Если бы не хрущевки, не массовое строительство 60–80-х годов прошлого века, не известно, в каких условиях жило бы большинство граждан сейчас.

В современной России все еще сложнее. Благодаря проведенным в 1991–2005 годах реформам в жилищной сфере мы окончательно ушли от планово-административных методов строительства, и сейчас старые методы и подходы не работают. Поэтому нет нужды вспоминать прошлое – надо думать о будущем и создавать жизнеспособные и эффективные механизмы решения жилищных проблем. Причем изобретать велосипед вовсе не требуется: во многих странах такой механизм давно работает. Это – сформированный рынок жилья.

Важные предпосылки для создания рынка жилья есть и в современной России. В предыдущие годы в стране была разработана основная правовая база, принят пакет законов, направленных на формирование жилищного рынка. Уже к 2004 году доля помещений, находящихся в частной собственности, увеличилась с 33 до 73,5%. На сегодняшний день более 90% строительных организаций являются частными компаниями; успешно развивается ипотечное жилищное кредитование и появляются новые инструменты для улучшения жилищных условий.¹

В развитых странах мира средний показатель обеспеченности населения жильем колеблется между 30-45 кв. метров на одного человека, причем в США этот показатель составляет 64 кв. метра. В России же обеспеченность жилой площадью выглядит гораздо скромнее – 20,5 кв. метров на человека.² В Югре же обеспеченность жильем ниже среднероссийской.

Если сравнивать с такой "бедной" как считают у нас страной как Китай то еще в 2000 году обеспеченность жильем в нем была выше, чем в сейчас в России. Более того, имея 1,5 млрд. человек населения они умудряются строить каждый год 1,5 млрд. кв.м. жилья в год.

Таблица 1. Общее количество комнат на семью и жилая площадь на одного человека в Китае (по материалам переписи 2000 г.)³

Провинции	Кол-во семей	Кол-во человек	Кол-во комнат на семью	Жилая площадь (кв. м/чел.)
В целом по КНР	340 491 197	1 178 271 197	2,72	22,77
В городах (<i>ши</i>)	84 889 340	257 330 247	2,28	21,81
В поселках (<i>чжэнь</i>)	46 408 532	151 483 899	2,60	23,30
В деревне (<i>сян</i>)	209 193 325	769 457 073	2,92	22,99

За последние пять лет средний общероссийский показатель обеспеченности жилищной площадью вырос лишь на 6,3 процента (менее 1,3 процента в год) и не дотягивает до цифры хотя бы в 20 кв. метров на одного человека. Причем растет этот показатель во многом за счет наиболее состоятельной части населения. В настоящее время в России более 6 миллионов семей официально признаны очередниками. Если продолжать строить сегодняшними темпами, то для того, чтобы обеспечить их жильем потребуется более трех десятилетий!

Сегодня ежегодный объем нового строительства составляет немногим более 1 процента от существующего общего жилищного фонда. Ситуация с жильем усугубляется проблемой старения жилфонда. Если учесть его реальное состояние, амортизационное выбытие, необходимость капитального ремонта значительной его части, то положение с жильем в России можно назвать катастрофическим. Так количество ветхого и аварийного жилья за последние пять лет увеличилось в стране в 1,5 раза и составило более 3 процентов всего жилого фонда Российской Федерации.

Для решения существующих проблем необходимо резко увеличить объемы строительства, провести демополизацию строительной отрасли. Надо разобраться с системой получения землеотводов и подготовки земельных участков под строительство, которые зачастую монополизированы сейчас местными властями или приближенными к ним компаниями. Это как раз те вопросы, которые напрямую зависят от законодательного регулирования и которые, смогут открыть или создать локальные рынки для строителей и инвесторов.

Но, к сожалению, все вышесказанное всего лишь эмоции, которые часто звучат с трибун, и уже поднадоели. Работая над дипломным проектом, который касается Приоритетного национального проекта не удалось найти ни в интернете ни в общедоступных печатных изданиях более или менее проработанного анализа проблем (противоречий) осуществления национального проекта. Большое количество разрозненных статей и исследований описывают (иногда довольно точно)

узкоспециализированные темы, но найти труд, который изучил бы тему глобально, не удалось. И это может быть еще одной негативной оценкой того, насколько приоритетны сегодня цели Приоритетного национального проекта.

В годы пятилеток был положительный пример желания государства глобально изучать тему. Если принимали решение развивать отрасль – то изучали все ресурсы – от кадров, жилья, садилов, до дорог, сетей, ген.планов, мест производства стройматериалов, их доставки, закупки оборудования. Долгосрочное планирование и прогнозирование давали свои результаты. Так в течение 3 пятилеток добыча нефти в Югре выросла с 1 млн.тонн до 300 млн. тонн в год, а население выросло в 5 раз до 1,4 млн. человек.

Правительство Югры сегодня не должно ждать инициатив "сверху". У нас есть свой промышленный потенциал и мы должны заботиться о своем населении. В рамках федеральной правовой среды нам необходимо создать внутри региона долгосрочные условия для эффективного развития городов.

У Правительства Югры сегодня достаточно правовых, денежных и административных механизмов для масштабного строительства. Но сделать это с максимальной бюджетной эффективностью возможно, только если усилия Правительства будут поддержаны рынком. Как создать конкурентные условия, в которых предприятия смогут реализовать свои производственные инвестиционные планы – в этом тема исследования совпадает с темой обсуждения стратегии реализации национального проекта в Правительстве.

С одной стороны мы (Правительство Югры) должны обеспечить возможность строить много и качественно, убрать все препятствия, а с другой, не допустить "привыкания" к государственному участию, не допустить излишнего государственного вмешательства. Для достижения такого качества работы Правительства необходимо выявить и определить все основные проблемы (реальные противоречия, требующие решения). Используя статистические данные региона и аналитику других регионов, выявить взаимосвязь разных факторов, влияющих на принятие решений инвесторами строить. Если говорить о прямых государственных инвестициях (например в дороги и сети) то важно изучить опыт других стран о том, как обеспечить некие иницирующие вливания в начале с последующим полным сокращением вложений государства в уже самостоятельно развивающемся рынке.

Вывод по главе 6.

Если кратко, то цель исследования Дипломной работы - понять, что нужно предпринимателям, чтобы на рыночных условиях строить больше, эффективнее, дешевле, качественней. Обеспечив, такие условия можно, считать задачу по реализации Приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» выполненной.

7. Цели Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»

Есть несколько базовых потребностей человека (еда, кров, безопасность, социум). Все социальные отношения в обществе, само существование общества зависит от механизмов и возможности удовлетворения этих базовых потребностей.

Если воспользоваться помощью канонической теорией А.Маслоу (многими оспариваемой сегодня), то можно проследить некую иерархию нужд человека.

Рисунок 1. Пирамида потребностей А.Маслоу



Фундаментом иерархии являются физиологические потребности: голод, жажда, потребность во сне и другие (physiological needs). Следующая ступень иерархии – (need for safety) потребность безопасности, защищенности, потребность в собственном жилье. Третья ступень (need for group) – потребность в хорошем отношении, быть любимым, принадлежать к группе.

Последняя ступень (respect) – потребность в уважении, одобрении. Потребности удовлетворяются в том порядке, в котором они представлены в пирамиде – от низших к высшим. Потребности более высокого порядка не могут проявиться, пока не удовлетворены низшие. Удовлетворение всех потребностей приводит человека на вершину пирамиды – полную самореализацию.

Потребность в жилье по этой классической теории мотивации человека – это базовое условие его осознания как личности, члена общества, человека, ответственного не только за себя, но и за своих детей, своих коллег и свою работу, за окружающий мир (природу) и за страну.

Эту потребность можно притупить, если использовать массовую пропаганду с пресечением любого инакомыслия, или затуманить религиозными догмами. Но долго потребность эту не спрячешь, или государство сможет решить эту проблему или общество развалится.

России пока гордится нечем. По данным социологических опросов, к началу реализации национального проекта жилищная проблема стояла перед 61% российских семей. Общая потребность населения России в жилье составляла 1570 млн кв. м, и, чтобы удовлетворить ее, жилищный фонд надо было увеличивать на 46,1%.

На сегодняшний день 12,4% семей в состоянии приобрести жилье самостоятельно или с помощью заемных средств, однако даже ограниченный платежеспособный спрос превышает предложение на рынке жилья, что приводит к постоянному росту цен. Развитию жилищного строительства препятствует сложная процедура выделения земельных участков и слабое развитие инженерной инфраструктуры. Огромной проблемой остается высокий уровень износа коммунальных сетей (53% от общего количества аварий в ЖКХ происходит из-за их ветхости).

Решение первой части приоритетного Национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" – обеспечение доступности жилья нужно разделить на три составляющие:

- 1) **возможность человека купить квартиру с использованием доступных механизмов оплаты (спрос);**
- 2) **наличие достаточного количества квартир на рынке, обеспечивающих свободный выбор и приобретение (предложение);**
- 3) **возможность купить квартиру по доступной цене. Цена в данном случае это результат равновесия на рынке спроса и предложения.**

Решение второй части приоритетного Национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" – это не только обеспечение выбора жилья – от самого дешевого до самого дорогого, но и повышение качества всего жилья, правильное обслуживание, безаварийность, энергоэффективность и самое главное, гарантия качественной среды обитания для всех граждан России.

7.1. Возможность купить квартиру

На современном этапе реформирования жилищной сферы основной задачей государственной жилищной политики является повышение доступности жилья для

населения. Данная цель является главной для реализуемого в настоящее время приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное – жилье гражданам России». Её достижение требует комплексного подхода к созданию условий для увеличения как платежеспособного спроса населения на жильё через развитие долгосрочного ипотечного жилищного кредитования и других форм жилищного финансирования, так и предложения жилья через развитие жилищного строительства.⁴

В международной практике термин «доступность жилья» (housing affordability) означает возможность приобретения жилья потребителем. Основное влияние на доступность жилья оказывает стоимость жилья, стоимость ипотечного кредита (процентная ставка), другие условия ипотечного кредитования и совокупный доход домохозяйства, а также такие дополнительные факторы, как размеры налога на недвижимость, платы за жилищно-коммунальные услуги, страховых выплат и т. д.

Наиболее важным фактором, влияющим на доступность приобретения жилья, являются доходы населения, так как домохозяйства с высокими доходами могут не только быстрее накопить средства для приобретения жилья, но и легче получить кредитные средства на эти цели.

Ипотечное кредитование в России начало развиваться стремительными темпами после внесения в 2004 г. в Гражданский процессуальный кодекс РФ поправки, касающейся возможности обращать взыскание на единственное жильё, если оно заложено по договору об ипотеке, и после снятия ограничения в Гражданском кодексе РФ на продажу жилья собственниками без дополнительных обременений. Это совпало со снижением уровня инфляции и ростом реальных доходов населения.

Таким образом, три фактора – уменьшение инфляции, рост реальных доходов населения и благоприятное законодательство – привели к развитию ипотечного кредитования. Объём выданных ипотечных кредитов только за 2006 г. превзошёл объём 2005 г. в 6,2 раза. Даже при пересчёте объёма ипотечных кредитов, выданных в 2006г., с учётом элиминирования влияния роста цен на жильё этот объём по сравнению с 2005 г. вырос в 4,5 раза.

В большинстве регионов России непосредственное же влияние ипотечного кредитования на цены является пока куда менее существенным в силу небольшой доли на рынке сделок, совершаемых с помощью ипотечных кредитов. По данным Федеральной регистрационной системы и расчетам Агентства по ипотечному кредитованию, доля сделок с использованием ипотечных кредитов на рынке жилья в России составила около 6% в первом полугодии 2006 г. (4% – п 2005 г.). В отдельных федеральных округах эта

доля колебалась в первом полугодии 2006 г. от 2 до 11%. Однако с увеличением количества банковских продуктов и появлением различных видов социально ориентированной ипотеки влияние ипотеки на рынок жилья вырастет.

Национальный проект привлёк внимание не только к самому термину «доступное жильё», но и к поиску более адекватных методов оценки доступности жилья для населения. Среди целевых индикаторов реализации ФЦП «Жилище» предложены два показателя, отражающие повышение доступности жилья для населения, – это:

- коэффициент доступности жилья, т.е. соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из трёх человек;
- доля семей, имеющих возможность приобрести жильё, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств.

Планируется, что к 2010 г. первый коэффициент будет иметь значение 3 (то есть стоимость стандартной квартиры будет равна среднему годовому денежному доходу семьи за три года), а второй – 30% (то есть для 30% семей будет доступно приобретение стандартного жилья с помощью собственных и заёмных средств).

По своей экономической сути коэффициент доступности жилья характеризует лишь один из факторов доступности жилья, а именно соотношение цен на рынке жилья и уровня доходов населения. С этой точки зрения нормальным в мировой практике считаются значения коэффициента доступности жилья, не превышающие 3-5 лет. Этим международным границам значений коэффициента доступности жилья в 2006 г. соответствовали значения в 45 субъектах Российской Федерации, из которых в четырёх регионах для приобретения жилья семье из трёх человек надо было копить средства менее трёх лет. В 21 регионе жильё было менее доступно, так как период накопления составлял более 5 лет.

Если проводить международные сопоставления, то по данному показателю Россия в 2006 г. находилась между США и Великобританией. В Сиднее, Нью-Йорке, Лондоне, Ванкувере, Ереване, Мюнхене и Страсбурге соотношение цен и доходов было менее благоприятным. Хотя надо сразу оговориться, что в силу некоторого расхождения методик расчёта данного показателя для России и в рамках международной статистики сопоставление их значений имеет определенную степень условности.

Другой признанной методикой оценки доступности жилья является индекс возможности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита. Индекс с учётом

имеющейся в России статистики можно рассчитать как соотношение средних доходов домохозяйства из трёх человек и доходов, которые необходимо иметь для приобретения стандартного жилья размером 54 кв. м с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях.

Значение индекса возможности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита в 100% означает, что домохозяйство из трёх человек имеет средние доходы, в точности соответствующие необходимым доходам для приобретения стандартного жилья с помощью ипотечного кредита на средних сложившихся условиях. Если индекс возможности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита меньше 100%, то данное домохозяйство не в состоянии приобрести стандартное жильё.

Например, значение показателя 50% означает, что среднестатистическое домохозяйство имеет лишь 50% дохода, необходимого для приобретения стандартного жилья с помощью ипотечного кредита. В 2006 г. доходы рассматриваемого домохозяйства составляли 68% от необходимых, а в 1998 г. - только 10%.

При этом важно отметить, что данный индекс нужно правильно интерпретировать. Значение индекса меньше 100% означает невозможность для среднестатистического домохозяйства приобрести стандартное жильё с помощью ипотечного кредита. Тем не менее, такое домохозяйство может улучшить жилищные условия, например, увеличить размер жилья или число комнат путём продажи старого и приобретения нового жилья с помощью ипотечного кредита.

Только в шести субъектах Российской Федерации (Ханты-Мансийский АО, Тюменская область, Еврейский АО, Ненецкий АО, Камчатская область, Калининградская область) среднестатистическая семья в 2006 г. могла приобрести стандартное жильё с использованием ипотечного кредита (значения индекса возможности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита больше 100%). Еще в 23 субъектах Российской Федерации среднестатистическому домохозяйству не хватало для приобретения стандартного жилья с помощью ипотечного кредита до 25% от требуемого уровня доходов, а в трёх субъектах доходы домохозяйства составляли менее половины необходимой суммы.

Похожая ситуация была в США в начале 80-х годов прошлого века: индекс возможности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита составлял 70-90%. К 2000 г. значение данного индекса в США значительно возросло и достигло 140%, но в 2006 г. снизилось до 106,1%.

Однако в отличие от России в США не было проблемы формирования предложения жилья, как на первичном, так и на вторичном рынке жилья. Наличие

конкурентных рынков позволяло реагировать на увеличение или падение платёжеспособного спроса населения.

В России сегодня основная проблема - это создание условий для развития конкурентного рынка жилищного строительства. В Российской Федерации максимальный ввод жилья в эксплуатацию был в 1987 г. (76,4 млн кв. м), низшая точка - в 2000 г. (30,3 млн. кв. м). В 2004 г., когда началась подготовка национального проекта, строили 41,2 млн кв. м в год, а цель национального проекта - к 2010 г. выйти на 80 млн кв. м, т. е. практически вернуться на уровень 1987 г. Так что нельзя сказать, чтобы эта цель была слишком амбициозной, хотя и с ее реализацией есть очень много проблем.

Третья методика применяется в Федеральной целевой программе (ФЦП) «Жилище» для оценки доступности жилья с помощью собственных и заёмных средств используется показатель «доля семей, имеющих возможность приобрести жильё, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заёмных средств». Этот показатель даст возможность более точно и комплексно оценить доступность приобретения жилья с помощью собственных и заёмных средств на основе данных о распределении населения по уровню доходов и параметров предлагаемых на рынке ипотечных кредитов.

Данный показатель рассчитывается путём определения минимального совокупного среднемесячного дохода семьи из трёх человек, необходимого для приобретения стандартного жилья за счёт собственных и заёмных средств, и последующего сравнения полученного результата с данными о распределении домохозяйств по уровню среднемесячного дохода.

В 2004 г. значение данного показателя составляло 9%, а к 2010 г. в рамках национального проекта планируется, что 30% семей будут иметь возможность приобрести жильё за счёт собственных и заёмных средств.

Необходимо отметить, что в силу успешного развития ипотечного кредитования и улучшения условий кредитования (снижение процентных ставок, увеличение сроков кредитования и др.) можно наблюдать существенную положительную динамику данного показателя, который в 2006 г. составил 19% при планируемом в соответствии с ФЦП «Жилище» значении 14%.

Совокупный анализ рассмотренных показателей в целом свидетельствует о постепенном повышении доступности приобретения жилья в России. За 2004-2006 гг. доля семей, имеющих возможность приобрести жильё, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заёмных средств,

увеличилась с 9 до 19%, т. е. более чем в 2 раза, несмотря на то что в 2006 г. рост цен на жилье опережал рост доходов населения. Последнее нашло отражение в увеличении в 2006 г. значений коэффициента доступности жилья. К сожалению, несмотря на существенные темпы роста ипотечного жилищного кредитования, приобретение стандартного жилья с помощью ипотечных кредитов пока ещё не доступно для семей со средним уровнем доходов. Существенной проблемой остаётся также сильная межрегиональная дифференциация доступности жилья. Решение поставленной задачи повышении доступности жилья требует усиленного внимания к проблеме увеличения объёмов жилищного строительства, которое должно формировать адекватное предложение жилья вслед за ростом платежеспособного спроса в силу роста реальных доходов населения и развития ипотечного кредитования.

Таблица 2. Доля ипотеки по отношению к ВВП государств с различным уровнем развития экономики, % (по данным European Mortgage Federation, ЦБ РФ, расчеты АИЖК)⁵

Страна	%	Страна	%	Страна	%	Страна	%	Страна	%	Страна	%
Россия	1	Литва	7	Эстония	16,6	Мальта	28,6	Испания	45,9	США	64,5
Словения	1,5	Чехия	7,6	Кипр	17,6	Бельгия	31,2	Германия	52,4	Великобритания	72,5
Казахстан	2,1	Венгрия	9,6	Австрия	20,3	Люксембург	34,3	Португалия	52,5	Дания	89,7
Словакия	2,5	Латвия	11,5	Греция	20,6	Финляндия	37,8	Швеция	52,7	Нидерланды	111,1
Польша	5,5	Италия	14,5	Франция	26,2	Евросоюз 25	45,3	Ирландия	52,7		

Таблица 3. Наиболее активные регионы РФ в области ипотечного кредитования в 2006 году.⁶

N	Регион	Всего ипотечных кредитов, тыс. руб.	Ипотечные кредиты в рублях, тыс. руб.	Ипотечные кредиты в валюте, тыс. руб.
1	г. Москва	52663358	7951146	44712212
2	Московская область	20733146	5811549	14921597
3	Тюменская область	20148158	19625290	522868
4	г. Санкт-Петербург	15901907	5750102	10151805
5	Ханты-Мансийский автономный округ- Югра	12031640	11940078	91562
6	Свердловская область	8676179	7998295	677884
7	Новосибирская область	7153642	6511055	642587
8	Самарская область	5821441	5093424	728017
9	Челябинская область	5532895	5185335	347560
10	Красноярский край	5034502	4686422	348080

Вывод по пункту 7.1..

Россия еще находится в самом начале развития ипотеки. При дальнейшем снижении цены ипотечных кредитов, количество желающих купить квартиру по ипотеке может увеличиться на порядок. Единственным ограничением роста ипотеки станет только физическое отсутствие свободных квартир. А в случае дефицита жилья уже недоступная цена может стать недостижимой. "Может" – потому, что по закону рынка привлекательность строительства жилья при высоких ценах повлечет рост строительства. Но этот путь регулирования – рискует стать тупиковым. Так как высокая рентабельность не стимулирует эффективность строительных компаний. Экстенсивный рост производства в погоне за большой рентабельностью, сопровождается значительным увеличением долговой нагрузки предприятий. Так как подготовка строительных проектов долгий процесс, то сложно спрогнозировать точку затоваривания рынка. При большом избытке квартир в какой-то момент и большом кредитной долге, девелоперы будут вынуждены "сбрасывать" квартиры по низкой цене. Снижение же цен через какое-то время спровоцирует, с одной стороны, большое количество дефолтов по ипотеке, так стоимость жилья может упасть в 2 и более раз по сравнению с ценой покупки. С другой стороны, становится неизбежно банкротство большого количества крупных и мелких предприятий строительной отрасли, не справившихся с долговой нагрузкой.

7.2. Количество жилья

Вторым фактором, который оказывает влияние на доступность жилья, является размер предложения жилья, в том числе на первичном рынке жилищного строительства. Поскольку при росте доходов населения увеличивается платежеспособный спрос на жильё, в условиях значительной монополизации в российских городах рынков строительства жилья (что отражается в существенном превышении спроса на жильё над его предложением) можно наблюдать рост цен на жильё. Такая ситуация, к сожалению, отрицательно влияет на доступность жилья.

7.3. Потребность в улучшении жилищных условий в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре.

Одна из главных социальных проблем Югры– недостаточный (ниже среднего по стране) уровень обеспеченности населения жильем.

Сегодня в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре в очереди на улучшение жилищных условий состоит около 86,3 тыс. семей (в том числе 12 тыс. семей проживающих в фенольном жилье) или 20 % от общего числа семей. Около четверти

нуждающихся семей живут в коммунальных квартирах, общежитиях и неблагоустроенном жилье. Расчетная полная потребность в жилье составляет более 23,824 млн. кв. м., в том числе потребность в жилье для граждан, состоящих на учете на получение бесплатного жилья, составляет около 5,0 млн. кв. м.

Чтобы решить проблему удовлетворения нуждающихся в жилье в пределах норм обеспеченности в размере 20 кв. м. на человека в городах и поселках городского типа и 28 кв. м. – в сельской местности, с учетом сноса ветхого и "фенольного" жилья, необходимо построить **12,6** млн. кв. м. нового жилья. При этом в оборот вторичного рынка жилья будет вовлечено 6,3 млн. кв. м. Полное удовлетворение потенциального спроса на жилье сверх указанных норм обеспеченности составляет, по данным анкетных опросов, 17 млн. кв. м.

Таблица 4: Расчетная потребность в жилье в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре по состоянию на конец 2005 г.

№№ п/п	Показатели по состоянию на конец 2005г.	Ед. измерен.	Всего	в т.ч.	
				в горо- дах	в райо- нах
1.	Численность постоянного населения автономного округа	тыс. чел.	1477,5	1343	134,5
2.	Численность граждан, нуждающихся в жилье и желающих улучшить его, всего в том числе: - граждане, проживающие в ветхом жилье - граждане, проживающие в «фенольном» жилье - граждане, имеющие право на получение жилищных субсидий (пенсионеры, инвалиды, переселенцы и др.) - ветераны ВОВ - ветераны Афганистана - ликвидаторы аварии на Чернобыльской АЭС	тыс. чел.	1153	1054	98
		тыс. чел.	62		
		тыс. чел.	36,2		
		тыс. чел.	20,4 0,5 2,500		
		тыс. чел.	0,7		
3.	Расчетная полная потребность в жилье, в том числе: расчетная потребность в жилье для граждан, состоящих на учете на получение бесплатного жилья	тыс. кв. м. общей площади	23824	21080	2744
		тыс. кв. м.	4967	4068	899

Ветхий, аварийный и экологически неблагоприятный жилищный фонд в автономном округе составлял на конец 2005 г. около 16,7 % от всего жилфонда, в то время, как в среднем по России – около 3% (в 2004 году). Если в большинстве регионов России ветхое жилье является следствием естественного старения жилого фонда, результатом многолетних недостаточных капитальных вложений в социальную сферу, то для относительно недавно возникших нефтяных городов автономного округа

значительные объемы ветхого жилья – это следствие намеренной усеченности социального обустройства, характерного для первого стартового этапа строительства.

Эпоха строительства временного жилья безвозвратно осталась в прошлом. Люди обосновались на Севере всерьез и надолго. Значительно возросли требования к среде обитания и качеству жилья. Ханты-Мансийский автономный округ-Югра самый крупный по численности населения регион, полностью относимый к северным местностям. Он является одной из наименее плотно заселенных местностей Российского севера, регионом, на долю которого приходится почти 1% населения страны, одним из немногих субъектов Российской Федерации, имевших в 90-е годы положительную демографическую динамику. Для автономного округа, в отличие от Российской Федерации в целом, в последние годы характерна тенденция увеличения численности населения. Численность постоянного населения округа по состоянию на 01.01.2008 г., составляет 1488 тыс. человек, в том числе городское население – 1358 тыс. человек.

Вывод по пункту 7.3.

Расчетная потребность в жилье в размере почти 24 млн. кв. м жилья при строительстве 872 тыс. кв. м жилья за 2007 год – это большая проблема для территории, где доход на душу населения выше общероссийского в 2 раза. Для того, чтобы удовлетворить потребности – то есть привести рынок в равновесии – необходимо в течение 16 лет строить не менее 1,5 млн. кв. м в год. И это без учета выбывающего жилого фонда (ветхого и сносимого). Очевидно, что ожидать милости рынка и снижения цен на квартиры за счет роста предложения в ближайшие несколько лет не стоит. Но с другой стороны, это повод для серьезных инвестиций в строительство и отрасль строительных материалов. Одной из задач Правительства должно стать стимулирование эффективных технологий, для того чтобы отрасль оставалась в целом конкурентоспособной при снижении цены или спаде производства.

7.4. Комфорт и эффективность.

Сложившееся в России определение комфортного жилья сегодня слишком узкое. Сейчас для комфорта достаточно уже парковки, магазина на первом этаже или консьержа в подъезде. Такие понятия как хорошая шумоизоляция, эффективная теплоизоляция, большие сроки безремонтной эксплуатации оборудования и отделки, эффективные планировки помещений, защищенность на случай пожара и пр. пока не ценятся. Не говоря уже об экологии и озеленении.

С другой стороны, падение рентабельности строительства, растущая конкуренция среди компаний, строящих для среднего класса, развитие рынка малоэтажного загородного домостроения заставляют обращать все больше внимание на инновации в сфере строительства и эксплуатации новых домов.

Строительство и эксплуатация ЖКХ с технологической точки зрения - отрасли чрезвычайно консервативные и инерционные. Японцам, чтобы выбиться на передовые позиции в мире по стройматериалам и строительным технологиям, понадобилось принимать драконовские меры по минимально допустимому уровню вложений в НИОКР строительными корпорациями. Американские исследователи до сих пор сетуют, что национальная строительная индустрия в рейтинге инновационно активных отраслей занимает одно из последних мест. Да что там говорить о современных экономиках, если знаменитая архитектурная революция I в. н. э. в Древнем Риме случилась только после большого пожара, когда "старый" Древний Рим был практически уничтожен.

Инерционность строительной отрасли определяется несколькими факторами. Прежде всего, это длительное время эксплуатации зданий, в течение которого могут выявиться недостатки применяемой технологии. Могут пройти годы, прежде чем выяснятся недостатки технологии, вполне привлекательной с первого взгляда. В связи с этим строители крайне осторожны в выборе новых материалов или способов строительства. Вторая причина консерватизма - высокая ответственность строителей за результат, т.к. из-за применения несоответствующей технологии или ошибок в проектировании может возникнуть непосредственная опасность для жизни большого количества людей. Ну, и наконец свой отпечаток накладывает длительная история технологического развития отрасли, сопоставимая с историей развития человечества, в ходе которой уже были опробованы различные материалы и технологии строительства и сложились "потребительские стереотипы".

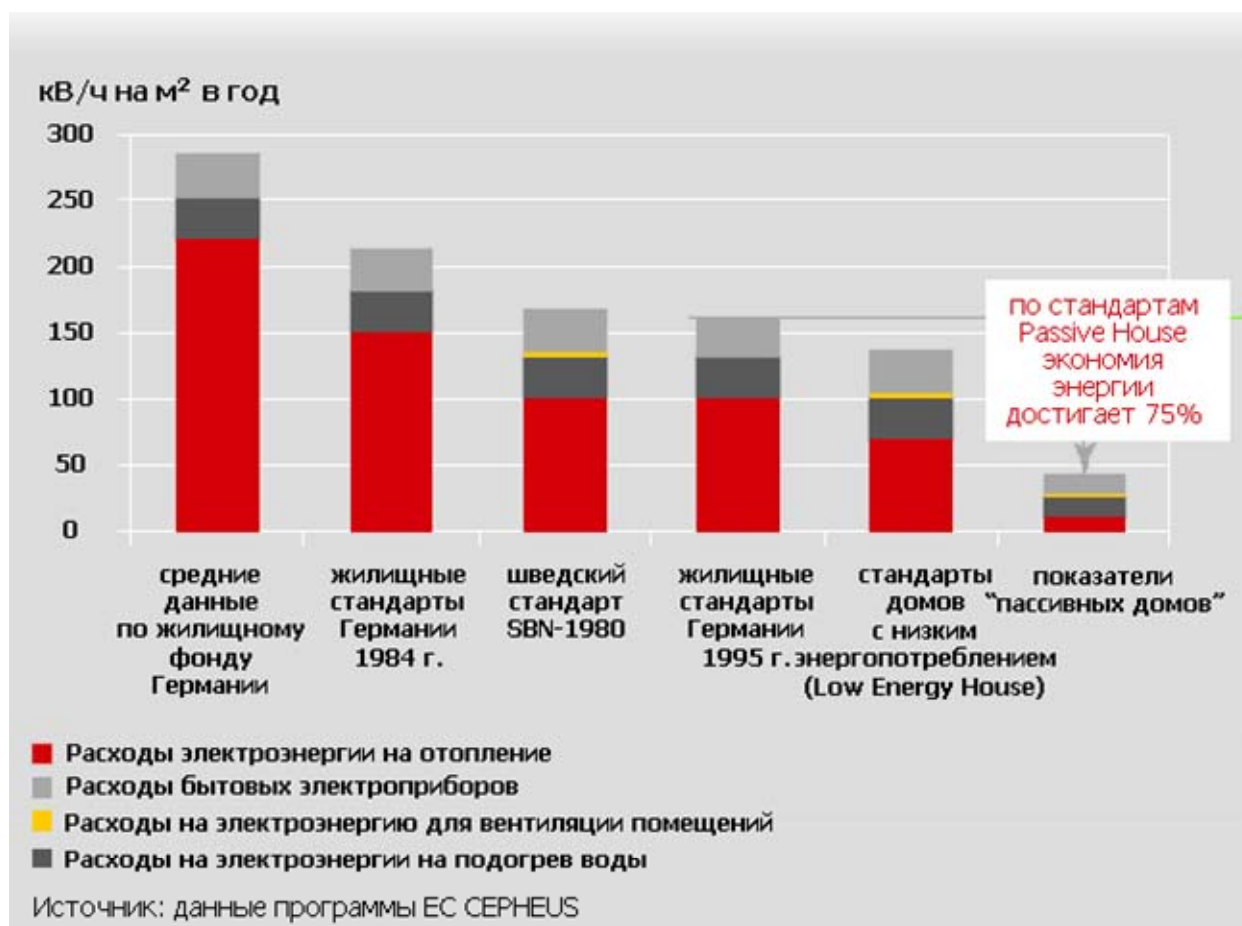
Несмотря на консерватизм отрасли, в ней регулярно появляются нововведения, которые, не меняя радикально технологический уклад отрасли, обеспечивают снижение стоимости строительства и эксплуатации жилья, сокращение сроков строительства, повышение качества и комфортности проживания. Последние крупные изменения в отрасли были связаны с такими нововведениями, как:

- переход к каркасному и монолитному (и сборно-монолитному каркасному) домостроению, использование технологии несъемной опалубки;
- улучшение свойств бетона за счет различного рода добавок, улучшающих его конструкционные свойства. Параллельно происходит внедрение в строительство

различных новых материалов типа поризованного кирпича, композиционных материалов и пластиков. Снижается материалоемкость производства;

- рост энерговооруженности труда и появление на стройплощадках мобильной спецтехники и инструмента (вплоть до робототехники в японском случае);
- вынесение за пределы стройплощадки максимума технологических операций (узлы и элементы здания подвозятся уже в готовом виде, строители, по сути, становятся монтажниками);
- комплексное решение вопросов энергосбережения в жилых зданиях, появление концепций "пассивного" и "активного" дома;

Рисунок 2. Сравнительные показатели среднего энергопотребления в домах, построенных в Европе в соответствии с различными жилищными стандартами.



- увеличение роли централизованных систем теплоснабжения с преобладанием когенерационных источников (с совместной выработкой электро- и тепловой энергии)
- ТЭЦ и мини-ТЭЦ, постепенный рост выработки энергии от альтернативных источников;

- появление идеологий "умного" и "зеленого" дома. Внедрение эффективных способов утилизации мусора и очистки сточных вод (центрифужные и мембранные технологии). Все современные технологические решения, применяемые в мире, достаточно хорошо известны отечественным строителям и производителям стройматериалов. Многие из них имеют возможность закупить и при необходимости уже сегодня используют самое современное оборудование и строительные материалы. Непреодолимого отставания России от мировых лидеров в этой отрасли нет. Ограничителями применения новых технологий (помимо общей инерционности отрасли) являются организационно-управленческие барьеры:

- Внеэкономические механизмы конкуренции между строительными компаниями при распределении подрядов и землеотводов.
- Сложившаяся и нарастающая олигополия крупных домостроительных компаний на локальных рынках.
- Обремененность существующих строительных компаний крупными ДСК, привязанными к устаревшим индустриальным технологиям массового многоэтажного панельного строительства.
- Отсутствие на рынке квалифицированного потребителя строительных услуг, сопоставимого по масштабу с организациями строительного комплекса.
- Недостатки технического регулирования, не обеспечивающего установления строительных нормативов, требующих применения современных технологий.
- Отсутствие целенаправленной гос.политики по стимулированию развития и внедрения инновационных технологий в строительство.

Что можно предпринять для снятия этих барьеров и ускорения реализации такой важной национальной задачи, как обеспечение россиян комфортным и доступным по цене жильем? Разумеется, необходимы решительные действия по борьбе с коррупцией и монополизмом в этой отрасли. Однако, помимо этих общепольных мер, следует сделать акцент на нескольких специфичных для отрасли направлениях, развитие которых позволит одновременно и комплексно решить ряд как технологических, так и социальных проблем. Сегодня в России наиболее быстроразвивающимся сегментом домостроительного комплекса, в котором могут быть востребованы самые передовые технологические решения, является малоэтажное и индивидуальное строительство. Во многом это объясняется тем, что в этом сегменте жилищного строительства перечисленные выше организационные барьеры не действуют: в основном на этом рынке работают относительно небольшие строительные компании, жестко конкурирующие между собой, а потребителем выступает индивидуальный заказчик, кровно

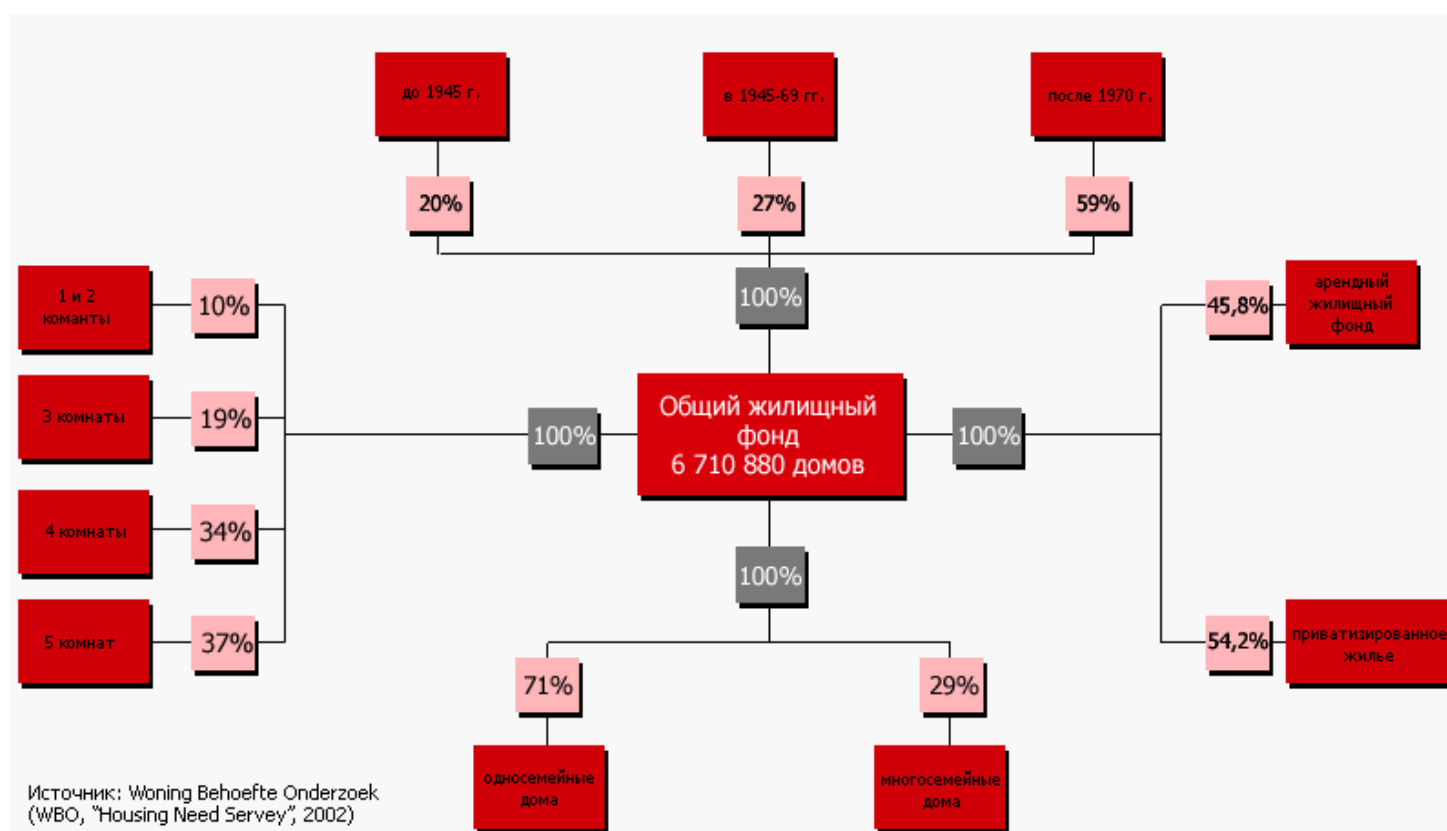
заинтересованный в качестве строительства, снижении его стоимости и величины затрат при последующей эксплуатации. В результате уже сегодня за счет применения современных материалов и технологий имеется возможность строить индивидуальные коттеджи, в которых себестоимость квадратного метра с полной отделкой не превышает 400 долларов (в подмосковном регионе). В общем-то, этот сегмент быстро развивается уже сейчас (без всякой господдержки), совершая "тихую революцию" в отечественном домостроении. Тем не менее специальная господдержка индивидуального и малоэтажного строительства может не только стать решением целого куста социальных вопросов, но и дать мощный импульс инновационному развитию России.

Другим перспективным сегментом применения новых строительных технологий могут стать коммерческие доходные дома. Речь идет о жилых домах, которые целиком находятся в собственности одного домовладельца и используются для сдачи жилых и нежилых помещений в нем в аренду. Собственники таких домов будут наиболее заинтересованы в серьезной экономии издержек при последующей эксплуатации, а следовательно, в применении самых передовых материалов и технологий. Выступая в качестве заказчика при строительстве, они смогут обладать равными правами в переговорах с проектировщиками и подрядчиками и уже на этапе проектирования закладывать наиболее эффективные решения. С другой стороны, арендаторы таких домов будут весьма мобильны. Во-первых, в отличие от частных собственников жилья, они в любой момент смогут съехать с не устраивающей их квартиры. Следовательно, они будут предъявлять повышенные требования к качеству предлагаемого жилья и оригинальности архитектурно-планировочных решений. А во-вторых, проведенные социологические исследования показывают, что в группу населения, заинтересованную в появлении рынка коммерческих доходных домов, попадает довольно значительная часть молодежи, т.е. люди, склонные к экспериментам и нестандартным инновационным решениям. Особое внимание хотелось бы обратить на проблемы инфраструктуры: мы можем планировать к вводу сколько угодно миллионов квадратных метров жилья, но без обеспечения его светом, теплом, водой и канализацией все эти планы останутся на бумаге. Между тем инженерные коммуникации изношены сегодня едва ли не больше, чем жилье (70-80% износа). По сути, строительному буму должна предшествовать "коммунальная революция", причем преимущество России состоит в том, что она сразу может переходить к самым современным и уже опробованным в развитых странах схемам и технологиям.

7.5. Иностраный пример национального проекта "Доступное жилье". Программа жилищного строительства в Нидерландах ⁷

После Второй мировой войны в Нидерландах было построено более пяти миллионов новых жилых домов, т. е. порядка 80% от общего жилого фонда страны. Преобладающей формой жилищного строительства являются индивидуальные дома и комплексы малоэтажных домов с высокой плотностью застройки, причем немалую долю (около 30%) составляют так называемые дома средней этажности (3-4 этажа), тогда как на многоэтажные здания (а к таковым в Нидерландах относят все дома с пятью и более этажами) приходится менее 10% от общего жилого фонда.

Рисунок 3. Распределение общего жилого фонда в Нидерландах по различным категориям.⁸



В 60-е и начале 70-х годов прошлого века в Нидерландах наблюдался непродолжительный период бурного роста строительства многоэтажек, названный позднее высокоэтажным бумом. Во многом на общую жилищную политику государства этого периода повлияла капризная индустриальная мода. В местном архитектурном сообществе и градостроительной среде на некоторое время возобладала позиция сторонников вертикальных концепций Гропиуса и Ле Корбюзье, активно пропагандировавших идею массового высокоэтажного строительства для растущего городского рабочего класса. Как полагают многие современные исследователи истории

жилищного строительства Нидерландов, этот высокоэтажный бум был также прямым следствием интервенционистской политики государства, чрезмерно педалировавшего идею массового домостроения путем предоставления значительных жилищных субсидий.

В рамках реализации этой идеи в 1964-1974 годах в Нидерландах было построено более 300 тысяч многоэтажных (шесть и более этажей) жилых домов. Многоэтажное строительство этого периода осуществлялось по большей части так называемыми домостроительными ассоциациями на окраинах существующих городов, причем методы строительства этих многоэтажек были достаточно архаичными. Преобладающим видом многоэтажек 60-70-х годов были унифицированные блочные или многоблочные дома коридорного типа, состоящие в основном из двух- и трехкомнатных квартир.

Классический пример многоэтажного микрорайона, построенного в рамках данной программы - Bijlmermeer в юго-восточной части Амстердама. Согласно первому плану застройки этого микрорайона, там должно было быть построено около 18 тысяч новых муниципальных высотных домов, из которых 13 тысяч представляли собой изогнутые ячеистые одиннадцатизэтажки унифицированной планировки. Этим планом также предусматривалось создание обширных зеленых парковых зон, многочисленных велосипедных дорожек и удобных подъездных дорог для частного автотранспорта жителей: планировщики микрорайона рассчитывали на то, что основными квартиросъемщиками в Bijlmermeer станут многодетные среднеобеспеченные семьи.

Однако действительность оказалась весьма далека от первоначальных ожиданий градостроителей: большинство целевых клиентов предпочло заселяться не в однотипных новых многоэтажках, а в индивидуальных домах в близлежащих пригородах, тогда как квартиры микрорайона Bijlmermeer заполнили бездетные семьи, одинокие холостяки, а также малообеспеченные выходцы из Суринама, недавно получившей независимость бывшей голландской колонии в Южной Америке (многие из них были безработными). В итоге благодаря этой социальной специфике (в частности, быстрому росту преступности и наркомании) новый микрорайон приобрел в столице дурную славу, и на волне растущей общественной критики "ущербного" высотного домостроения в середине 70-х годов его дальнейшее расширение, а равно и общее финансирование государственной программы многоэтажного строительства было резко свернуто.

Во второй половине 70-х и в 80-е года прошлого века в Нидерландах подавляющее большинство возведенных новых жилых домов было представлено семейными одноэтажками и малоэтажками. Этот период был также отмечен быстрым ростом популярности смешанного типа жилой застройки - строительством жилых городских комплексов, внутри которых мирно сосуществовали односемейные индивидуальные дома

и малоэтажные блоки. Что же касается "опального" высотного домостроения, оно было практически целиком отдано на откуп частным строительным фирмам, причем, что любопытно, основными клиентами этих фирм стали сравнительно высокообеспеченные группы городского населения (менеджеры преуспевающих компаний и т. п.), которые были готовы хорошо платить за комфортные квартиры в центре города, в непосредственной близости от места работы.

С начала 90-х годов прошлого века значительные усилия государства были направлены на реконструкцию и модернизацию существующего послевоенного жилого фонда и прежде всего многоэтажных домов, рассматриваемых в качестве важного элемента рынка социального жилья. Особенно серьезное внимание при этом было уделено проблеме блочных многоэтажек 60-70-х годов, многие из которых отличались весьма низким качеством и из соображений экономической целесообразности зачастую приговаривались к сносу, а не к реконструкции. В частности, в 90-е годы была разрушена значительная часть пресловутых муниципальных высоток микрорайона Bijlmermeer, вместо которых были возведены частные малоэтажные дома.

Впрочем, начало 90-х годов также ознаменовалось возрождением популярности высотного домостроения, которое приняло по большей части форму элитной внутригородской застройки модернизированного типа. Немалую роль в этом также сыграло и обострение перманентной проблемы сравнительно небольших государств - растущая нехватка свободных земельных участков под новое жилищное строительство.

Особенно серьезные формы эта проблема приняла во второй половине 90-х годов прошлого века, и для ее решения правительством Нидерландов была разработана новая амбициозная программа жилищного строительства VINEX (голландский акроним, расшифровывающийся как "Четвертый меморандум по дополнительному физическому планированию"). Согласно этой программе, в период с 1995 по 2005 года было запланировано строительство 635 тысяч новых жилых домов, в том числе возведение 90 новых пригородных микрорайонов.

Одним из важнейших концептуальных элементов программы стал подпроект Vinex housing, строительство пригородных жилых комплексов высокой плотности, состоящих из более чем 5 000 домов. Показательный пример удачной реализации данной концепции Vinex - крупнейший на сегодняшний момент проект Utrecht-Leidsche Rijn, результатом которого уже стало появление в западной части города Утрехт нового комфортабельного микрорайона с общей площадью в 54 кв. км, заселенного почти 90 тысячами жильцов. Этот микрорайон - жилой комплекс смешанного типа, в котором органично сочетаются малоэтажные и многоэтажные блочные дома, здания с квартирами для сдачи в аренду и

частные дома. Utrecht-Leidsche Rijn стал своеобразной визитной карточкой новой парадигмы жилищного строительства, разработанной в рамках программы VINEX правительством Нидерландов: на смену жестким градостроительным приоритетам прошлого пришел дифференцированный подход, ориентированный прежде всего на возрождение городского жилищного фонда (urban regeneration) страны. В рамках этого нового подхода Министерством жилищного строительства, планирования и окружающей среды Нидерландов была также разработана специальная "Программа реструктурирующих действий" (The Restructuring Action Programme), предусматривающая осуществление комплекса взаимосвязанных мер по ускорению регенерационного процесса в уже существующих внутригородских районах. Эта программа состоит из общей части (набора стандартных реконструкционных решений для всех городов страны) и специального подраздела, получившего название "Особый подход к 56 районам". В 56 отобранных госчиновниками приоритетных городских районах сосредоточено более миллиона жителей и порядка 540 тысяч жилых домов, значительную часть которых (примерно 100 тысяч) предполагается снести, а на их месте возвести новые высокоплотные жилые комплексы (часть этих новых зданий к настоящему времени уже построена).

Немалую роль в достаточно успешном осуществлении программы VINEX (к концу 2005 года в Нидерландах было построено около 450 тысяч новых жилых домов, т. е. более 70% от первоначально заявленного в 1995 году объема строительства, и тем самым общий национальный жилищный фонд за десятилетний период был увеличен на 7,6%) сыграло и активное финансовое участие государства в различных проектах по модернизации городской инфраструктуры Нидерландов. Совокупные бюджетные отчисления на программу VINEX составили более 4 млрд евро, из которых почти 80% было направлено на инфраструктурный апгрейд, причем этот апгрейд был полностью завершен задолго до окончания плановой десятилетки. Наконец, значительный вклад в финансирование масштабных инфраструктурных проектов внесли также муниципальные власти, которым была предоставлена возможность взимания дополнительных единовременных местных налогов с девелоперов по окончании строительства новых жилых домов.

Вывод по главе 7.

Меры по развитию рынка жилья, предусмотренные в Стратегии, направлены на продолжение начатых ранее преобразований, основанных на развитии рыночных институтов, при одновременном оказании эффективной государственной поддержки социально незащищенным слоям населения.

Основной целью Стратегии является создание условий для массового строительства жилья, доступного для приобретения в собственность или найма для всех категорий граждан, независимо от уровня их доходов. Исходя из целей определены основные принципы реализации Стратегии.

Основными принципами Стратегии являются:

- приоритет развития рыночных механизмов, основанных на эффективном взаимодействии государства, частного бизнеса и населения;
- государственное стимулирование отдельных видов деятельности на рынке жилья;
- оказание государственной поддержки при приобретении и найме жилья гражданам, нуждающимся в социальной защите.

Реализация Стратегии предусматривает достижение главных целей (доступность и комфортность), в том числе, через достижение подцелей, которые должны обеспечить качественную эффективную реализацию Национального проекта в целом:

- обеспечение соответствия объемов комфортного жилищного фонда потребностям населения и доступности жилья для всех категорий граждан Российской Федерации;
- обеспечение сбалансированного развития новых и ранее застроенных территорий путем организации территориального планирования и проведения эффективной градостроительной политики;
- обеспечение строительства инженерной, социальной, транспортной инфраструктуры;
- создание условий для приобретения собственного (частного) жилья широкими слоями населения;
- развитие рынка наемного жилья;
- обеспечение малоимущих граждан жильем на основе социального найма;
- обеспечение доступности расходов на эксплуатацию жилья;
- устранение и недопущение возникновения правовых и административных барьеров в деятельности по строительству, предоставлению и обслуживанию жилья;
- развитие конкуренции на рынке жилья;

- развитие частно-государственного партнерства в области строительства жилья.

Принимая во внимание существующий сегодня, сильный дисбаланс между спросом и предложением, вызванный малыми объемами строительства и значительной разницей в доходах разных категорий населения, необходимо стимулировать развитие всех сегментов рынка жилья с учетом платежеспособности всех категорий граждан, и применением особых механизмов регулирования, как спроса, так и предложения в каждом из сегментов.

В Стратегии рассматриваются следующие сегменты рынка жилья:

Социальное жилье – жилье, соответствующее минимальным стандартам площади и комфортности, предоставляемое по договорам социального найма малоимущим гражданам и гражданам, нуждающимся социальной поддержке с дифференцированной платой за наем в зависимости от уровня доходов (малоимущим – бесплатно);

Наемное (арендное) жилье – жилье, которое нанимают на рыночных условиях граждане, чьи доходы не позволяют приобрести жилье в собственность;

Жилье «некоммерческого» строительства (кооперативное и индивидуальное строительство) – жилье, строящееся некоммерческими объединениями граждан или гражданами самостоятельно, при строительстве которого застройщик не преследует цели извлечения прибыли, что обуславливает существенное снижение стоимости жилья;

Сегмент «коммерческого» строительства (нестимулируемый сегмент) – строительство жилья для последующей реализации на рыночных условиях.

Основным принципом деления рынка жилья на сегменты является учет уровня доходов граждан различных социальных групп (категорий), позволяющих стать участником рынка жилья или получить жилье в социальный наем.

Основой жилищного рынка станет развитие массового жилищного строительства на нестимулируемом (свободном) рынке, при одновременном стимулировании рынка найма (аренды) жилья, увеличения объема социального жилья, а также развитие форм объединений граждан для осуществления жилищного строительства и стимулирование малоэтажного домостроения.

Изучение проблем, связанных с осуществлением приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России", должно выявить приоритетные цели. Цели позволяют правильно поставить задачи. Чем четче описана цель тем определеннее задача и исполнение.

Но исследование показывает, что приоритетный национальный проект слишком "многомерный". Решение жилищного вопроса нельзя рассматривать отдельно от развития территории в целом. Предпочтения жителей Тюмени или Москвы в значительной степени отличаются от предпочтений жителей автономного округа, в том числе из-за планирования своей жизни (многие приезжают на север на заработки, но большинство желает переехать на пенсию в теплые регионы и т.д.). Такие факторы как цена и объем производства не находятся в прямой зависимости, так наращивание производства не происходит в течение года, а падение производства или цены жилья может привести к большим социальным и финансовым потрясениям в регионе.

Изучая опыт других стран (например, Нидерланды) убеждаешься, что идеальных решений проблемы нет. Поэтому имеет смысл, определить разумные и понятные для большинства участников рынка средне- и долгосрочные цели.

Предприниматели должны быть уверены в стабильной перспективе и четких приоритетах, а их нужно зафиксировать в определенных задачах, которые будут понятны, и реальны.

8. Задачи Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»

8.1. Вступление

Стратегия реализации в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре Национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" – это стратегия региональных органов власти. Правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югра имеет несколько инструментов, которые создадут необходимые условия для успешной реализации, в том числе:

1. Формирование регионального правового поля.
2. Обозначение приоритетов и задач регионального развития.
3. Исследование ресурсов строительной отрасли и предоставление участникам информации о перспективных сегментах рынка для развития.
4. Административная поддержка или наоборот устранение административных решений для сокращения подготовительного периода к строительству.
5. Оказание поддержки приоритетным региональным инвестиционным проектам, в том числе, в инвестиции в современное производство строительных материалов.
6. Содействие в формировании сообщества строителей для обмена информацией, защиты и представления интересов строительного комплекса, в том числе таких как, подготовка специалистов по строительным профессиям в региональных учебных заведениях.
7. Содействие в организации общественных органов координации и контроля и другие механизмы.

Все вышеперечисленные действия Правительства Югры должны быть синхронизированы с задачами.

8.2. Задачи Югры

В рамках осуществления Национального приоритетного проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" в Ханты-мансийском автономном округе – Югре были приняты законы и иные нормативные акты, направленные на осуществление проекта, в том числе:

- Закон Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 11 ноября 2005 года № 103-ОЗ "О программе Ханты-Мансийского автономного округа - Югры "Улучшение жилищных

условий населения Ханты-Мансийского автономного округа - Югры" на 2005-2015 годы"

⁹

- Закон Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 30 декабря 2005 года № 153-ОЗ "О реализации приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России" в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре" ¹⁰

Закон №153-ОЗ определяет цели, задачи, формы участия органов государственной власти автономного округа в реализации национального приоритетного проекта, в том числе такие цели:

- 1) увеличения объемов ипотечного жилищного кредитования;
- 2) повышения доступности жилья;
- 3) увеличения объемов жилищного строительства и модернизации коммунальной инфраструктуры;
- 4) выполнения государственных обязательств перед отдельными категориями граждан.

Для достижение указанных целей закон предусматривает решение следующих задач:

- 1) повышение платежеспособного спроса на жилье со стороны значительной части населения на основе организации долгосрочного жилищного кредитования с привлечением бюджетных и внебюджетных источников;
- 2) обеспечение жильем и оказание государственной помощи в его приобретении малоимущим и льготным категориям граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- 3) увеличение объемов жилищного строительства в автономном округе, обеспечение повышения качества и доступности жилья за счет совершенствования технологии и организации строительного производства;
- 4) создание организационных, правовых и финансовых предпосылок для ускоренной ликвидации непригодного для проживания жилищного фонда, развитие индивидуального жилищного строительства, реконструкция и модернизация старого жилого фонда;
- 5) создание современной инфраструктуры рынка жилья и развитие рынка услуг, сопряженных с эксплуатацией недвижимости, активизация функционирования рынка жилья и рынка инвестиционного капитала;
- 6) обеспечение повышения занятости населения автономного округа и роста его доходов, а также роста доходов бюджетов всех уровней за счет увеличения объемов строительного и сопряженного с ним рынка услуг;

- 7) ускорение сроков приобретения молодежью собственных жилых помещений;
- 8) развитие долгосрочного ипотечного жилищного кредитования;
- 9) определение форм государственной поддержки приобретения гражданами жилых помещений;
- 10) создание рыночноориентированной системы управления, обеспеченной регламентом правоотношений субъектов хозяйствования;
- 11) повышение доли жилищного фонда, оборудованного всеми видами благоустройства (водопроводом, канализацией, центральным отоплением, горячим водоснабжением, газом или напольными электроплитами), в городских населенных пунктах до 100 процентов, в сельских населенных пунктах автономного округа до 65 процентов;
- 12) повышение надежности работы коммунальных систем жизнеобеспечения, сокращение числа аварий, отказов и повреждений до 0,1 на 1 километр сетей в год;
- 13) повышение эффективности использования материалов, энергии и трудовых ресурсов на 30-50 процентов, а также инвестиционного потенциала коммунальных предприятий в 2,5-3 раза;
- 14) сокращение объемов нерационального потребления коммунальных услуг: снижение удельного водопотребления на 50 процентов, потребления тепловой энергии на 20 процентов;
- 15) обеспечение финансирования расширенного воспроизводства объектов коммунальной инфраструктуры, позволяющее ликвидировать накопившийся недоремонт основных фондов и стабилизировать замену изношенных основных фондов на уровне 4 процентов, их модернизацию и строительство;
- 16) увеличение доли кредитных ресурсов в инвестиционных проектах до 30 процентов, доли собственных средств предприятий жилищно-коммунального хозяйства до 12,2 процента.

8.3. Формы участия органов государственной власти автономного округа в реализации национального проекта

Органы государственной власти автономного округа участвуют в реализации национального проекта путем осуществления на территории автономного округа соответствующих программ автономного округа.

Первая программа. Реализация программы автономного округа "Развитие и модернизация жилищно-коммунального комплекса Ханты-Мансийского автономного округа - Югры" на 2005-2012 годы включает осуществление следующих мероприятий:

- 1) реконструкция и модернизация жилищного фонда Ханты-Мансийского автономного округа - Югры и муниципальных образований автономного округа в соответствии с законодательством Российской Федерации и Ханты-Мансийского автономного округа - Югры;
- 2) обеспечение качественной питьевой водой населения Ханты-Мансийского автономного округа - Югры;
- 3) реконструкция и развитие объектов теплоснабжения населенных пунктов Ханты-Мансийского автономного округа - Югры;
- 4) газоснабжение населенных пунктов Ханты-Мансийского автономного округа - Югры;
- 5) развитие и модернизация системы сбора, вывоза и утилизации твердых бытовых отходов Ханты-Мансийского автономного округа - Югры.

Вторая программа. Реализация программы автономного округа "Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа - Югры" на 2005-2015 годы включает осуществление следующих подпрограмм:

- 1) "Обеспечение жилыми помещениями граждан, проживающих в жилых помещениях, непригодных для проживания";
- 2) "Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа коренных малочисленных народов в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре";
- 3) "Жилищные субсидии на строительство и (или) приобретение жилых помещений гражданам, выезжающим из Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в субъекты Российской Федерации, не относящиеся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям";
- 4) "Строительство и (или) приобретение жилых помещений для предоставления на условиях социального найма, формирование маневренного жилищного фонда";
- 5) "Молодой семье - доступное жилье";
- 6) "Ипотечное жилищное кредитование";
- 7) "Проектирование и строительство инженерных сетей".

Общий объем финансирования национального проекта на 2006-2010 годы составляет 179 030 281 тыс. рублей, из них средства бюджета автономного округа - 67 896 133 тыс. рублей, в том числе на 2006 год - 10 244 117 тыс. рублей, на 2007 год - 10 514 163 тыс. рублей, на 2008-2010 годы - 47 137 853 тыс. рублей.

8.4. Ожидаемые результаты реализации национального проекта

1. Реализация программы "Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа - Югры" на 2005-2015 годы предполагает достижение следующих результатов:

- 1) увеличение объемов жилищного строительства и ввод в течение 2006-2010 годов 6 029 тыс. кв. метров общей площади жилья по автономному округу, в том числе 3 950 тыс. кв. метров будет введено без участия средств бюджета;
- 2) Планируемый в 2006-2010 годах ввод жилья позволит обеспечить жилыми помещениями около 111,6 тыс. семей.

Задачи, установленные в нормативных актах – это стратегическое направление, выбранное Правительством Югры. Они должны стать своеобразным маяком, указывающим путь предпринимателям, работающим в автономном округе, и предостерегающим от возможных подводных камней. Но не один нормативный акт не может содержать исчерпывающий перечень действенных мер. Например, задача в обеспечении строительного комплекса Югры строительными материалами.

Возможности обеспечения строительного комплекса основными строительными материалами и изделиями.

В состав промышленности строительных материалов входят более 74 крупных и средних предприятия и более 20 малых предприятий. Общая численность занятых в строительной отрасли работников около 100 тысяч человек, из них 3 тысячи человек в производстве строительных материалов.

Основными материалами и изделиями, необходимыми для обеспечения гражданского и промышленного строительства являются бетонные и железобетонные изделия; оконные и дверные блоки; пиломатериалы; теплоизоляционные материалы, товарный бетон; мелкие стеновые блоки на цементном вяжущем; сухие смеси, нерудные строительные материалы.

Существующие действующие мощности базы стройиндустрии округа в части производства строительных материалов и изделий способны обеспечить Программы строительства до 2010 года лишь на 35%.

Таблица 5. Объемы производства основных строительных материалов и изделий в 2003 году и потребность в них в 2010 году в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре.

№ п/п	Наименование материалов и изделий	Ед. изм.	Объем произв. в 2003 г. Проектная мощность	Потребность на 2010 г.	Разница между проектной мощностью и макс. потребностью
1.	Бетонные и железобетонные изделия	тыс. м ³	<u>353,6</u> 686,9	2118,98	-1432,08
2.	Кирпич (керамический)	млн. шт.	<u>22,2</u> 35,5	331,76	-296,26
3.	Оконные и дверные блоки	тыс. м ²	<u>118,1</u> 497,7	1227,78	-730,08
4.	Пиломатериалы (половая доска, наличники, плинтуса, брус, вагонка и т.п.)	тыс. м ³	<u>200</u> 285	249,68	+35,32
5.	Теплоизоляционные материалы	тыс.м ³	<u>60</u> 176	562,04	-386,04
6.	Товарный бетон	тыс.м ³	<u>123,9</u> 384,1	367,14	+16,96
7.	Цемент	тыс. т	<u>0</u> 0	820,44	-820,44
8.	Песок	тыс.м ³	<u>22,8</u> 96	1244,36	-1148,36
9.	Щебень	тыс.м ³	<u>0</u> 0	2237,56	-2237,56
10.	Стекло листовое	тыс. кв.м.	<u>0</u> 0	1915,6	-1915,6
11.	Мелкие стеновые блоки на цементных вяжущих	млн.шт. усл.кирпич	<u>1,4</u> 5,2	16,4	-11,2
12.	Труба железобетонная	км	<u>0</u> 0	540	-540
13.	Труба металлическая с пенополиуретановой изоляцией	км	<u>120</u> 200	1112	-912

Примечание: «+» – избыток мощностей; «-» - дефицит мощностей; «0» - отсутствие соответствующих мощностей на территории округа.

Степень износа основных фондов на начало текущего года в среднем составил 25%.

Потенциал развития местных производств для удовлетворения потребности строительного комплекса Югры в 2010 году

Таблица 6. Уровень производства в регионе основных строительных материалов в 2010 году

Наименование продукции	Уровень производства, в % от потребности в 2010 году
Производство бетонных и железобетонных изделий	32%
Производство кирпича	11 %
Производство оконных и дверных блоков	77 %
Производство пиломатериалов	>100%
Производство теплоизоляционных материалов	87 %
Производство товарного бетона	>100%

Производство компонентов для приготовления бетонной смеси	30 %
Производство металлоконструкций	100%
Производство листового стекла	>100%
Трубы металлопластиковые и трубы железобетонные	>30%
Сухие строительные смеси	>30%

Приоритетные направления развития промышленности строительных материалов и строительной индустрии.

- Организация и расширение производств ячеистых бетонов мощностью до 170 млн. шт. усл. кирпича.
- Модернизация заводов крупнопанельного домостроения и железобетонных изделий с целью перехода на универсальные системы многоэтажных каркасных зданий.
- Переход на новые технологии и оптимизация технологических процессов: замена поточно-агрегатного формования пустотного настила и погонажа на метод непрерывного безопалубочного формования мощностью 500 тыс. кв. м в год.
- Выпуск мелкоштучных стеновых и дорожных изделий из бетона методом вибропрессования.
- Создание производства напорных и безнапорных железобетонных труб, колец, и оголовков мощностью до 30000 пог. м. в год.
- Создание предприятий по производству сухих строительных смесей различного назначения общей мощностью 100 тысяч тонн в год.
- Создание производства теплоизоляционных материалов на основе стекловолокна и базальтовых волокон общей мощностью 6 000 тонн/год.
- Создание производства стекла мощностью 11,8 млн. кв. м, столярных изделий 1000 тыс. кв.м.
- Создание карьеров по добычи щебня, ПГС и облицовочного камня мощностью 2 млн. куб. м/год.
- Создание производства быстровозводимых жилых домов и общественных зданий из деревянных конструкций с использованием цельной древесины и новых материалов LVL и OSB мощностью 200 тыс. кв. м. жилья.
- Создание производства OSB мощностью 280 000 м3 в год.
- Создание производства керамогранита мощностью 300 тысяч м.2 в год.
- Создание завода санитарно-керамических изделий мощностью 5 000 шт.

Планируемое перевооружение отрасли позволит повысить конкурентоспособность продукции и существенно изменить баланс ввоза и вывоза строительных материалов.

Меры по организации производства на территории автономного округа преследуют следующие цели:

- Растущее потребление строительных материалов в России, связанное со строительным бумом, приводит к резкому повышению цен и к элементарному дефициту строительных материалов в летний период.
- Производство строительных материалов позволит использовать местное сырье и диверсификация промышленности региона, в которой значительное место пока занимает ТЭК.
- Большое потребление стройматериалов требует сейчас значительных перевозок по железной дороге, что приводит к необходимости завоза стройматериалов заранее и содержанию больших товарных запасов, чтобы избежать проблем в случае несвоевременной доставки грузов.

Вывод по главе 8.

Правительству Югры необходимо проводить регулярно исследование целей и задач. Основная цель, как уже неоднократно говорилось, это создание благоприятной среды для развития бизнеса. Для того, чтобы иметь четкие измеряемые ориентиры и понимать успешно эта цель достигается или нет, Правительство Югры как инициатор проекта определило достаточно четкие задачи на среднесрочную перспективу и на срок до 2020 года. Такой подход имеет свои положительные результаты уже сегодня – автономный округ стал одним из наиболее инвестиционно привлекательных в России сегодня. Такой результат достигнут планомерным подходом.

Правительство Югры определило в законодательных и нормативных актах основные показатели, которые автономный округ должен достичь в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Эти задачи официально опубликованы и активно пропагандируются (рекламируются). Задачи определяют не только планы развития строительной и смежных отраслей, но и полный комплекс механизмов, финансовых источников, которые должны обеспечить надежное развитие строительной отрасли. Такой подход позволяет предпринимателям составлять свои инвестиционные планы в рамках планов национального проекта.

Но успех Национального проекта будет зависеть, конечно, не от деклараций, и не столько от прямого финансового бюджетного участия, сколько от постоянной работы со строительными компаниями. Необходимо понять мотивацию предпринимателей и обеспечить им условия, при которых строительство жилья будет восприниматься как долгосрочный и стабильный бизнес в Ханты-Мансийском автономно округе-Югра.

9. Проблемы и мотивация Строительного комплекса Югры

Для обеспечения интенсивного развития строительного комплекса в условиях конкурентного рынка должны быть решены следующие основные проблемы: возможного дефицита производственных мощностей, низкой конкурентоспособности ряда отечественных строительных материалов, недостаточного уровня внедрения современных технологий строительства и производства строительных материалов; дефицита квалифицированных кадров на всех уровнях. Для того чтобы было понятно насколько важен Национальный проект в общей структуре строительного комплекса не оценивая при этом социальную значимость я приведу общую схему всего строительного комплекса с объектами, целями и задачами. Рисунок 5. Примерная логическая схема строительного комплекса.

Из представленной схемы можно легко понять, что решение вопроса реализации Национального проекта является не линейной задачей, а представляет собой очень похожую на нейронно-стахостическую модель связей и влияний. Рисунок 4. Дерево вопросов и проблем на примере города автономного округа.

Описанные выше вопросы я предлагаю в дальнейшем рассмотреть по отдельности и описать их влияние на каждую составляющую стратегии реализации проекта.

Рисунок 4. Дерево вопросов и проблем на примере города автономного округа

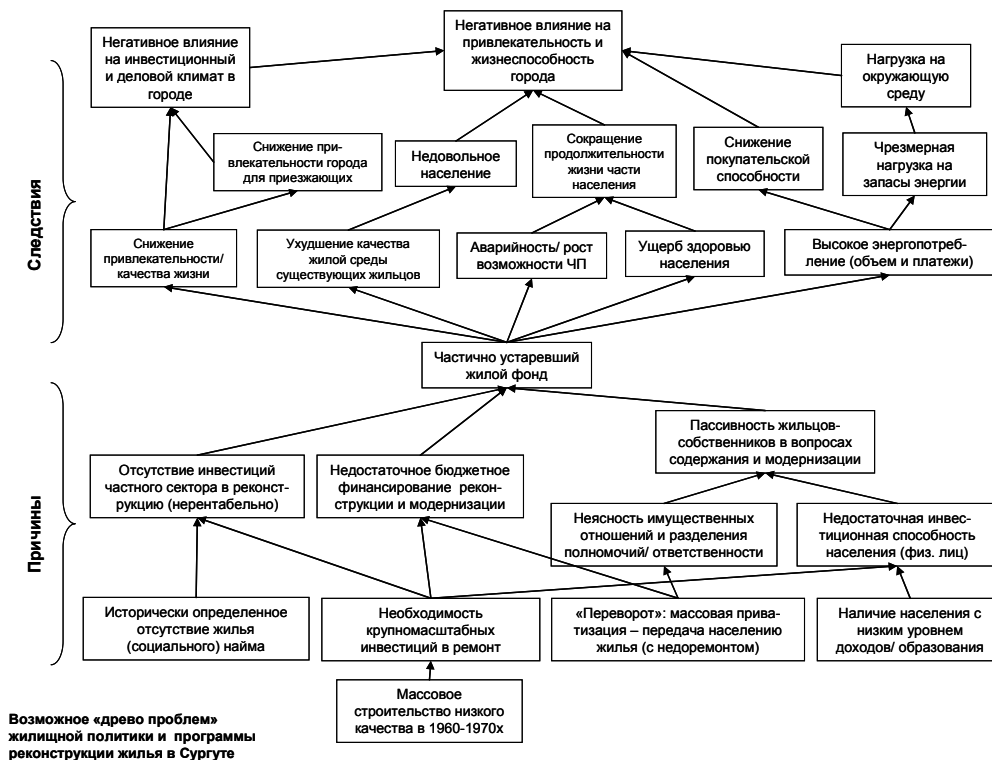
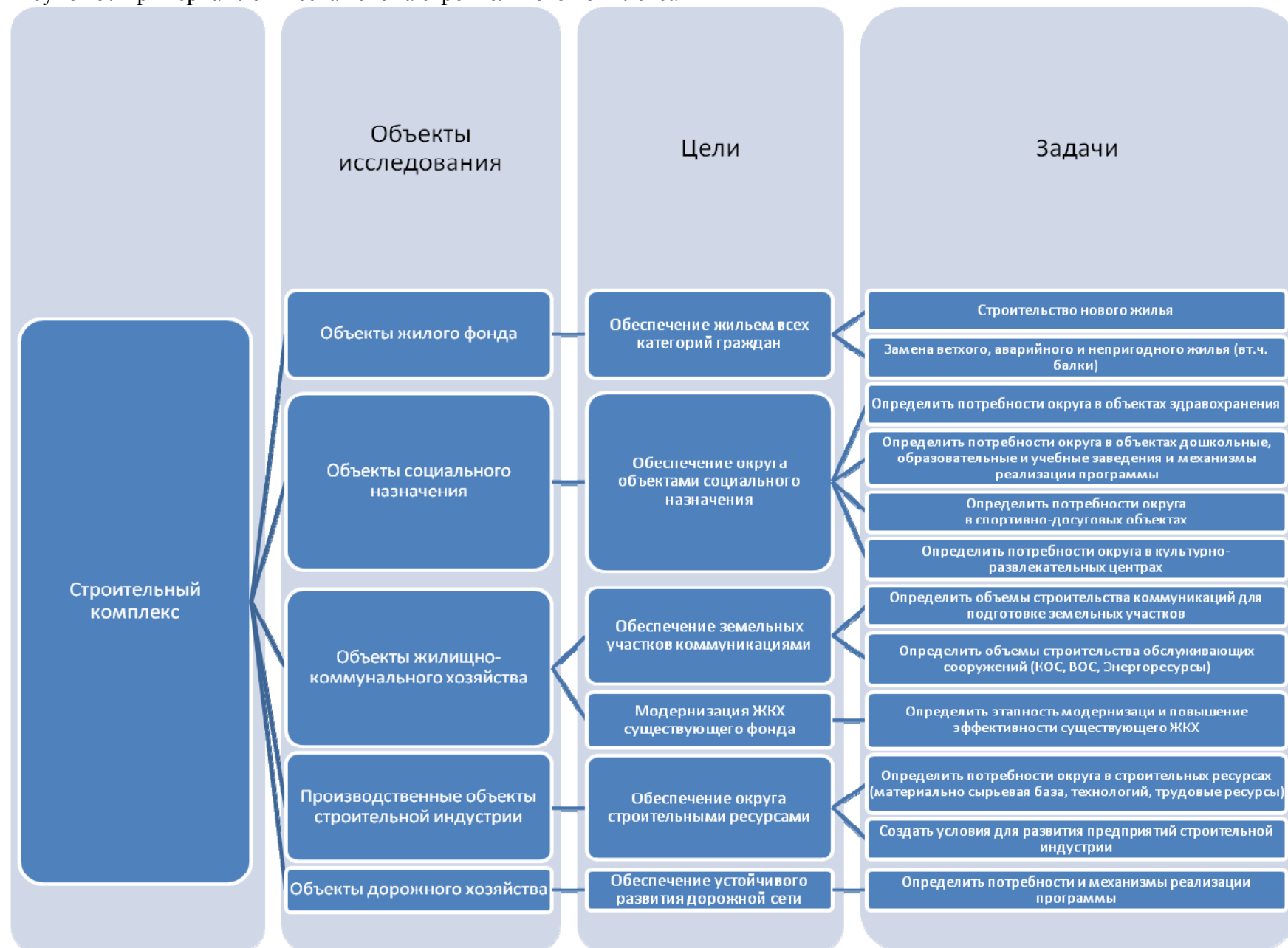


Рисунок 5. Примерная логическая схема строительного комплекса



Рассматривая средства достижения каждой из поставленных целей, мы можем выделить следующие ресурсы: кадровый, стройматериалы и технологии (существующие и внедряемые в округе), земельный участки с инженерной инфраструктурой и резерв существующей сети, финансы и инвестиции, законодательная база и средства ее использования.

9.1. Кадровый вопрос.

Важнейшим условием дальнейшего развития строительного комплекса является кадровое обеспечение, роль которого в последние годы недооценивалась в силу отсутствия общей стратегии развития данной отрасли. В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре это еще усугублялось отсутствием профильных вузов подготавливающих специалистов среднего и высшего профессионального образования, впервые специалистов промышленного и гражданского строительства, начали подготавливать в Югорском государственном университете в 2005 году.

Но дефицит квалифицированных рабочих кадров в строительстве вызван, прежде всего, опережающим ростом технологической сложности работ и их масштабом. В строительном комплексе на протяжении длительного времени сохраняются диспропорции в обеспечении кадрами. По ряду специальностей количество инженерно-технических работников подготавливается значительно больше, чем требуется. В то же время нарастает нехватка кадров в тех сферах деятельности, где широко представлены электроника, автоматика, робототехника, и ряде других. А в автономном округе в связи со сложившейся ситуацией на рынке жилья, проблема привлечения квалифицированных специалистов, в настоящих условиях, представляется весьма «дорогостоящей» задачей.

К задачам подготовки кадров для строительного комплекса в условиях влияния научно-технического прогресса относятся:

- «своевременность» подготовки кадров заключается в сложности организации опережающего формирования кадрового потенциала работников относительно потребностей строительного производства, вызванных внедрением новой техники и материалов. В настоящее время в отрасли осуществляется лишь приспособление системы подготовки кадров к текущим потребностям производства с момента эксплуатации нового оборудования в условиях традиционных технологий;
- качественная подготовка рабочих широкого профиля обусловлена неравномерностью и некомплектностью процесса механизации и автоматизации на производстве, наличием большого количества малосодержательных ручных операций.

При использовании коллективных форм организации труда обеспечение взаимозаменяемости рабочих является одним из условий эффективного функционирования бригад и других первичных структурных подразделений на предприятиях строительного комплекса;

- подготовка новой категории специалистов широкого профиля обусловлена автоматизацией производства. Она состоит в необходимости обучения специалистов, владеющих традиционными знаниями, основами математики, материаловедения, программирования. Отечественные вузы строительного профиля пока слабо реагируют на потребности строительного комплекса, вызванные рыночными факторами;
- высвобождение значительного числа работников, занятых эксплуатацией устаревшей техники, вызывает необходимость организации эффективной, своевременной переподготовки персонала и его рационального трудоустройства с учетом действия факторов социального характера.

Решение кадровых проблем невозможно без научно-технического обновления материальной базы строительного комплекса на основе привлечения инновационных и инвестиционных ресурсов. Вложение средств в повышение кадрового потенциала является экономически обоснованным, что подтверждается опытом многих стран Запада, США и Японии.

В системе мер, направленных на реализацию задач развития кадрового потенциала в строительной отрасли, должны быть учтены:

- необходимость государственных научно-технических программ, направленных на развитие материально-технической базы строительной индустрии на основе достижений отечественных и зарубежных предприятий;
- целесообразность концентрации усилий по укреплению инновационного и кадрового потенциала на межотраслевом и межрегиональном уровнях при научно-методологической поддержке со стороны федеральных структур в рамках промышленных центров страны, в которых создаются основные средства производства для строительного комплекса;
- повышение качества подготовки специалистов в области инновационной деятельности и совершенствование нормативно-законодательной базы этой деятельности при постоянном развитии механизмов экономического стимулирования инновационной деятельности специалистов технических и других подразделений в строительном комплексе.

Мероприятия по подготовке и повышению квалификации строительных кадров должны быть разработаны на федеральном уровне, а в настоящее время формируется целевая программа подготовки кадров в округе на всех уровнях профессионального образования в области строительства и архитектуры на период до 2028 года.

В период 2008 – 2009 гг. необходимо обеспечить принятие новых государственных образовательных программ и государственных образовательных стандартов для специалистов строительной отрасли. При этом перечень строительных специальностей следует оптимизировать путем их укрупнения, чтобы на выходе отрасль получала специалистов широкого профиля, умеющих работать в любой строительной сфере. Также на федеральном уровне необходимо обеспечить подготовку современной учебно-методической литературы и обучающего оборудования, а в регионах обеспечить условия их реализации.

Необходимо развивать и поддерживать практику заключения соглашений между профессиональными учебными заведениями и промышленными предприятиями, предусматривающих участие частного бизнеса в учебном процессе и подготовке кадров для своих предприятий, а также профессиональной переподготовки кадров.

Также необходимо предусмотреть создание базовых центров начального профессионального образования с участием строительных организаций и предприятий строительного комплекса. Такие центры должны создаваться в результате тесного сотрудничества профессиональных училищ и строительных организаций, которые будут оказывать помощь в обновлении материально-технической базы учебных заведений, снабжать необходимыми материалами для проведения практических занятий.

Эффективной мерой также должна стать организация непрерывной системы профессионального образования, предусматривающая тесное взаимодействие образовательных учреждений всех уровней.

Содействовать развитию кадрового обеспечения строительного комплекса будет также создание легитимной системы привлечения на контрактной основе квалифицированных рабочих из ближнего и дальнего зарубежья и расширение практики привлечения на конкурсной основе иностранных строительных организаций для строительства жилья с участием зарубежных специалистов, технологий и технических средств.

9.2. Стройматериалы и технологии (существующие и внедряемые в округе)

Для развития базы производства строительных материалов, необходимо создать условия их потребления на первом этапе, и экспорта на последующих, для перспективы

расширения производства. Так же необходимо развивать логистические узлы и структуру округа для бесперебойного снабжения региона необходимыми ресурсами, тем более что в окружной программе округ позиционируется как широтный коридор международного масштаба.

Основные меры по стимулированию объемов производства в округе:

- эффективная градостроительная политика и территориальное планирование, дающие возможность участникам рынка прогнозировать объемы строительства, потребность в тех или иных строительных материалах, а также планировать развитие предприятий и вложение капиталов;
- обеспечение сбалансированности интересов недро -, водо - и лесопользователей и землепользователей на законодательном уровне;
- совершенствование законодательства по стимулированию вовлечения в производство строительных материалов отходов и попутных продуктов других отраслей промышленности;
- совершенствование механизма возврата экологических платежей для целевого финансирования осуществления предприятиями строительного комплекса природоохранных мероприятий;
- совершенствование системы стандартизации и сертификации строительных материалов, изделий и конструкций.

Содействие модернизации производства и внедрению инноваций на предприятиях строительного комплекса является неотъемлемой частью общей стратегии развитию стройиндустрии. Основные направления модернизации производства и внедрения инноваций:

- осуществление эффективной внешнеторговой политики, в том числе снижение ставок ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование, сырьевые компоненты и запасные части, не производимые в Российской Федерации, при соответствующем обосновании;
- субсидирование процентной ставки по кредитам, направляемым на модернизацию, реконструкцию и развитие производств строительных материалов и изделий в соответствии с государственными приоритетами по развитию территорий;
- развитие механизмов субсидирования лизинговых платежей;

- совершенствование механизмов предоставления налоговых льгот для предприятий, использующих новейшие научно-технические достижения в области производства строительных материалов, в том числе ресурсосберегающих технологий.

Параллельно с решением вопроса кадрового обеспечения необходимо расставлять акценты для привлечения и формирования научно-технического потенциала при этом, стимулируя специалистов и ученых возвращаться в регион после обучения и формировать собственные научно-технические школы и центры. Этот процесс наиболее долгосрочный в своих результатах.

Основными направлениями научно-технической политики в строительном комплексе округа являются:

- создание новых видов строительных материалов, изделий и конструкций, прогрессивных технологий и оборудования для их производства, в том числе на основе новых ячеистых бетонов, тепло- и шумоизолирующих материалов, огне- и коррозионно-стойких покрытий;
- создание оптимальных методов и технических решений, обеспечивающих повышение безопасности населения, территорий и строительных объектов от опасных природных и техногенных воздействий;
- поддержание на современном уровне нормативно-правовой и нормативно-технической базы в связи с использованием последних достижений научно-технического прогресса и гармонизации российских нормативов и стандартов с международными;
- формирование современной среды жизнедеятельности на основе новых технологий реконструкции и модернизации жилищного фонда и инфраструктуры коммунального хозяйства и оптимального развития градостроительных систем;
- разработка новых технологий и технических решений по повышению надежности функционирования систем жизнеобеспечения и жилищного фонда городов и поселений на базе автоматизированного диспетчерского управления потреблением тепла, воды, электроэнергии и повышения уровня технической и экологической безопасности;
- разработка энергосберегающих технологий межотраслевого применения в строительстве и жилищно-коммунальной сфере;
- разработка и создание отраслевых информационно-аналитических систем на базе современных информационных технологий, в том числе для ведения градостроительного кадастра и градостроительной документации федерального уровня.

Основными мерами по стимулированию инновационных научных разработок в строительном комплексе станут:

- государственное финансирование на конкурсной основе научно-исследовательских работ по основным направлениям научно-технической политики в строительном комплексе;
- привлечение саморегулируемых организаций и предприятий строительной отрасли к участию в финансировании научно-исследовательских работ на основе грантовой системы;
- организационно-методическая поддержка расширения имеющихся и создания новых специализированных проектных организаций для выполнения муниципальных заказов по разработке градостроительной документации и типовых проектов строительства жилья для предоставления в наем (социального жилья и «доходных» домов).

9.3. Финансирование жилищного строительства на всех уровнях

При переходе к массовому строительству жилья важнейшее значение приобретает необходимость совершенствования механизмов финансирования жилищного строительства. Основными финансовыми источниками в жилищном строительстве являются:

- средства граждан, желающих приобрести жилье, – долевых участников строительства;
- кредитные средства банков (наиболее перспективный, но пока «плохоосваиваемый» ресурс);
- средства, привлекаемые в том числе с финансовых рынков посредством выпуска долговых обязательств застройщиком;
- средства бюджетов всех уровней.

При выборе источников финансирования жилищного строительства застройщики оценивают стоимость привлекаемых средств и их доступность. На данном этапе очень важна инвестиционная привлекательность региона, позволяющая привлечь инвестиции и минимизировать риски, а как следствия получить конкурентоспособные кредитные ресурсы.

На сегодняшний день первое место в общем объеме финансирования строительства жилья занимают средства граждан – участников долевого строительства (более 80%).

Правоотношения между застройщиками и гражданами, финансирующими строительство, регулируются положениями Федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

Практика применения указанного федерального закона выявила ряд существенных недостатков, которые не позволяют в полном объеме заработать предложенному механизму привлечения денежных средств физических и юридических лиц для строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости. К основным недостаткам можно отнести сложную процедуру государственной регистрации самих договоров долевого участия в строительстве и обеспечивающих их залог, высокие нормативы обеспеченности обязательств, нормативы безубыточности и нормативы целевого использования средств, установленные законом для застройщика, сложности, возникающие при привлечении банковских кредитов в проекты строительства жилых домов с участием физических лиц.

Несовершенство механизма долевого участия граждан в строительстве жилья привело к тому, что в настоящее время менее 5% сделок на рынке жилья зарегистрировано в соответствии с требованиями Федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». В остальных случаях застройщики используют альтернативные схемы привлечения финансовых ресурсов, которые, как правило, являются высокорискованными для граждан, вкладывающих свои средства в строительство.

Требуется дальнейшее совершенствование нормативного правового регулирования финансирования жилищного строительства. В этом плане основными направлениями должны стать:

- формирование института девелопмента в строительстве. Девелоперские компании выполняют функции специализированной финансовой компании, привлекающей финансовые ресурсы в строительство, и действуют как профессиональный участник строительного рынка (инвестор-заказчик-застройщик). Они выступают в качестве организатора инвестиционно-строительного процесса. Подрядные строительные компании на основе договора генерального подряда и на средства девелопера осуществляют строительство объектов;

- широкое использование механизмов страхования и создание института саморегулирования в строительстве в целях защиты прав и законных интересов граждан, вкладывающих свои средства в строительство жилья;
- дальнейшее совершенствование законодательства в целях обеспечения единообразного, низкозатратного порядка регистрации ипотеки земли и объектов незавершенного строительства;
- внедрение механизмов, использующих в качестве инвестиционного инструмента жилищные облигации, а также развитие и распространение практики облигационных займов, использующих иные инструменты фондового рынка. Активизация привлечения средств пенсионных накоплений к использованию инструментов фондового рынка на рынке жилья;
- активное подключение банков к участию в долевых схемах финансирования жилищного строительства путем осуществления расчетов между застройщиками и гражданами с использованием эскроу-счетов, кредитования граждан на этапе строительства с последующим преобразованием строительных кредитов в ипотечные (конвертируемые ипотечные кредиты), а также в качестве гарантирующего института.

Основным финансовым источником в жилищном строительстве должны стать банковские кредиты.

В настоящее время, по экспертным оценкам, доля банков в финансировании жилищного строительства не превышает 20-25%, которые предоставляют застройщикам в основном так называемые ломбардные кредиты.

По мере снижения существующих высоких рисков кредитования жилищного строительства приоритетом должно стать банковское кредитование под залог имущественных прав (проектное финансирование).

Этому будет способствовать:

- повышение прозрачности финансово-хозяйственной деятельности застройщиков и девелоперов;
- накопление собственных активов и опыта деятельности на строительном рынке;
- повышение уровня и качества управления строительными проектами;
- повышение прозрачности процедур предоставления земельных участков под застройку и получения исходно-разрешительной документации на строительство.

Заслуживает поддержки использование механизма закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ) для инвестирования в недвижимость и, в частности, в жилищное строительство. Учитывая, что паи фонда могут легко оборачиваться на рынке, конструкция ЗПИФ привлекательна для инвестора возможностью осуществлять вложения в размерах меньших, чем стоимость обособленных объектов недвижимости.

9.4. Законодательные основы (градостроительный кодекс) и вопросы подготовки территорий.

Земельные ресурсы для интенсификации существующей городской застройки практически исчерпаны. Альтернативой «точечной» застройке должно стать строительство жилья на территориях комплексного освоения. Таким образом, возникает совершенно новый рынок со своими характеристиками, который в перспективе может стать основным для определения цены на недвижимость и, как следствие, определять доступность жилья в целом

По предварительным подсчетам, только планируемые на сегодняшний день к реализации проекты комплексного освоения территорий дадут объем ввода жилья до 90 млн. кв. м за период до 10 лет (7-9 лет), начиная с 2007 года. Таким образом, в перспективе за счет проектов комплексного освоения территорий будет обеспечиваться до 20-25% всего нового жилищного строительства ежегодно, а в крупных городах, в которых возможности точечной застройки практически исчерпаны, именно проекты комплексного освоения территорий будут являться основным источником нового жилья, занимая до 50-60% от всего объема вводимого жилья.

Проекты комплексного освоения территории (КОТ) подразумевают, что на достаточно обширной территории возводится не только большое количество жилья, но также независимая от основного города современная инфраструктура. Это позволит обеспечивать население жильем в соответствии с современными требованиями к качеству жилья, а также требованиями экологического и архитектурного характера.

Для того чтобы создать благоприятные условия для реализации проектов комплексного освоения территории необходимо осуществить меры институциональной, финансовой и организационной поддержки проектов комплексного освоения территории.

1. Создание зон градостроительного регулирования, предполагающих особый порядок согласования градостроительной документации по комплексному освоению территорий в целях жилищного строительства. В числе этих особенностей должна быть указана возможность принятия решения о комплексном освоении территорий на основе

эскизного проекта застройки всей территории с приведением общих характеристик застройки.

2. Формирование правовых и организационных механизмов консолидации необходимого для комплексного освоения территории крупного земельного участка.

3. Применение специального регулирования вопросов организации и строительства новых городов, включающее нормативно-правовое закрепление критериев, позволяющих определять комплексное освоение территорий как строительство нового города, не имеющего на начальном этапе развития населения.

4. В этом случае будет происходить обязательная передача полномочий, требующихся для реализации проектов комплексного освоения территории, предусматривающих создание нового населенного пункта (выделение земельных участков, перевод земель из категории в категорию, выдача разрешений на строительство и пр.) с муниципального на региональный и федеральный уровень.

5. Введение специального порядка изменения границ муниципальных образований в связи с комплексным освоением территорий. Для этого в нормативные правовые документы будут внесены положения, предусматривающие порядок решения соответствующих вопросов с целью создания максимально благоприятных территориальных и вытекающих из этого организационно-управленческих условий для КОТ. Это будет касаться и процедур образования новых городов путем выделения территорий из существующих, и процедур изменения границ муниципальных образований с целью «переподчинения» территории КОТ.

6. Разработка методических рекомендаций по разработке документации, регламентирующей деятельность в сфере комплексного освоения территорий.

7. Повышение мотивации для реализации проектов комплексного освоения территорий на муниципальном уровне за счет введения единого налога на недвижимое имущество физических лиц, доходы от которого зачисляются в местный бюджет.

8. Обеспечение разработки и принятия комплекса градостроительной документации всеми муниципальными образованиями в срок до 1 января 2010 года.

9. Создание Федеральной жилищной корпорации в форме хозяйствующего субъекта с функциями органа, координирующего реализацию проектов по комплексному освоению территорий в целях жилищного строительства.

9.5. Обеспечение земельных участков инженерной, коммунальной, транспортной и социальной инфраструктурой

Важным вопросом, возникающим при освоении территорий, является необходимость обеспечения земельных участков инженерной, коммунальной, транспортной и социальной инфраструктурой. Инфраструктурное обеспечение является одним из компонентов системы жизнеобеспечения населения, и именно муниципалитет должен планировать необходимый объем и ресурсы инфраструктурной обеспеченности.

9.6. Для стимулирования обеспечения земельных участков инфраструктурой необходимо:

1. Четкое закрепление на законодательном уровне обязанности муниципалитета финансировать строительство инженерной и социальной инфраструктуры на осваиваемых участках, либо по завершении строительства выкупать построенные объекты по сметной стоимости.

С этой целью необходимо предусмотреть, что до проведения аукциона на право заключения договора о комплексном освоении территории, муниципалитетом должно быть подготовлено технико-экономическое обоснование инженерной и транспортной подготовки территории под строительство, дано обоснование стоимости строительства сетей и объектов социальной инфраструктуры.

Строительство объектов инфраструктуры должно осуществляться на основании договора, заключаемого муниципалитетом с застройщиком (девелопером).

2. Формирование механизмов, позволяющих муниципалитетам выкупать объекты инженерной и социальной инфраструктуры по сметной стоимости. Источником средств для оплаты муниципалитетами объектов инфраструктуры могут являться:

- средства, вырученные от продажи земельных участков либо продажи права на заключение договора аренды земельных участков для жилищного строительства на аукционах;
- доходы от амортизационной составляющей в тарифах на коммунальные услуги;
- налоговые доходы местных бюджетов.

Оплата построенных объектов инфраструктуры может быть осуществлена зачетом встречных требований муниципалитета и застройщика – из стоимости земельного участка, приобретенного на аукционе, застройщик оплачивает цену за вычетом стоимости строительства инфраструктуры. По завершении строительства данных объектов они передаются муниципалитету в счет окончательной оплаты земельного участка, с одновременным прекращением обязательств муниципалитета по оплате договора, заключенного на строительство объектов инфраструктуры.

Также в качестве источника финансирования затрат муниципалитетов по строительству или приобретению объектов инфраструктуры должен рассматриваться механизм земельной ипотеки. Длительность рассрочки, обеспечиваемой ипотечным кредитованием, позволит во многом решить проблему текущего дефицита бюджетов муниципалитетов.

3. Пересмотр норм законодательства, устанавливающих ограничения по долговым обязательствам муниципалитетов в связи с очевидной необходимостью привлечения муниципалитетами кредитных ресурсов. В частности, возможно увеличение предельного объема расходов местных бюджетов на обслуживание муниципального долга.

4. Изменение порядка тарифообразования таким образом, чтобы учитывалась рентабельность (справедливая норма возврата) на вложенный капитал при обеспечении земельных участков инженерной инфраструктурой.

5. Стимулирование формирования муниципальных программ комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры на основе среднесрочных прогнозов жилищного и иного строительства. Ключевым инструментом реализации таких комплексных программ должны стать среднесрочные инвестиционные программы организаций коммунального комплекса.

6. Стимулирование участия сетевых коммунальных организаций в обеспечении земельных участков инженерной инфраструктурой путем развития системы рефинансирования кредитов, а также широкого применения амортизационной составляющей в тарифах на коммунальные услуги.

7. Формирование рынка инженерной подготовки земельных участков для строительства жилья. Формирование такого рынка позволит его участникам на основе конкурентных механизмов приобретать через аукционные процедуры не обеспеченные инженерной инфраструктурой земельные участки с последующим обеспечением участков инженерной инфраструктурой и продажей подготовленных участков застройщикам.

Очевидно, что деятельность, направленная на подготовку земельных участков под комплексное освоение, должна стать отдельным видом предпринимательской, включая изыскательскую, деятельности. Рынок профессиональных девелоперских услуг должен развиваться. На начальном этапе его становления важную роль должно сыграть специализированное агентство, созданное на федеральном уровне – Федеральная жилищная корпорация, которая будет рефинансировать кредиты, выданные девелоперам на подготовку земель под строительство.

8. Развитие концессионных механизмов и механизмов аренды объектов инфраструктуры, предусматривающих долгосрочные инвестиционные обязательства

арендатора путем совершенствования нормативной базы и снижения рисков при реализации концессионных и арендных соглашений, возникающих вследствие отсутствия зарегистрированных прав собственности на инфраструктурные объекты, отсутствия практики их использования, а также не до конца проработанной нормативной базы, регулирующей данные механизмы.

Кроме того, будут приняты меры по совершенствованию инструментов планирования на местном уровне в части координации планов развития коммунальной, социальной и транспортной инфраструктур. Необходимость усиления такой координации на уровне муниципальных образований связана с проблемами, которые возникли в городах с началом массового жилищного строительства, не обеспеченного соответствующим развитием инфраструктуры.

При планировании строительства инфраструктурных объектов отдельно должны рассматриваться вопросы строительства сети очистных сооружений. Данные мероприятия должны осуществляться до реализации проектов массового строительства жилья в связи с длительными сроками, необходимыми для строительства новых или реконструкции действующих очистных коммуникаций.

Градостроительная практика развития населенных пунктов предусматривает развитие не только по экстенсивному пути, при котором осуществляется присоединение всё новых и новых свободных от застройки земель к территории города, но и по интенсивному пути в существующих границах поселения.

Градостроительное развитие осуществляется на территориях с ветхой застройкой, реорганизуемых производственных зон, инженерных коридоров. Наиболее актуальным является вопрос развития территорий, застроенных жилыми домами, утратившими свою потребительскую привлекательность, а также развития территорий, направленного на изменение их функционального назначения – в соответствии с вновь утвержденной градостроительной документацией.

Одним из направлений совершенствования механизма финансирования развития городских территорий становится обоснование инвестиционно-строительной привлекательности для инвесторов.

Поскольку муниципалитеты наделены полномочиями по распоряжению земельными участками, то в их задачи входит разработка альтернативных вариантов развития территорий и выбор из них того, что обеспечит наилучшее и наиболее эффективное использование. Таким способом должна проводиться политика рационального землепользования в городе.

Основной проблемой при развитии ранее застроенной территории является освобождение жилых домов, расположенных на ней, от прав третьих лиц – то есть расселение. Застройщики лишены административных, либо каких-то иных полномочий по переселению граждан из их собственного жилья, либо жилья, занимаемого по договорам социального найма. В настоящее время муниципалитеты не предпринимают каких-либо активных действий по расселению граждан, в результате чего этот процесс может тянуться годами.

Решением данной проблемы должно стать закрепление обязанности муниципалитета до объявления аукциона на право заключения договора о развитии застроенной территории провести необходимые предварительные мероприятия по расселению граждан – заключение новых договоров социального найма и заключение предварительных соглашений с собственниками жилых помещений в домах, подлежащих сносу или капитальному ремонту, о предоставлении компенсации (в виде иного жилого помещения или согласованного денежного эквивалента).

При проведении подобных подготовительных мероприятий, результаты которых должны быть доступны потенциальным инвесторам наряду с технико-экономическим обоснованием затрат по инфраструктуре, освобождение земельного участка от прав третьих лиц будет занимать гораздо меньший промежуток времени. Необходимо установление пресекающего срока для исполнения муниципалитетом обязанности по расселению.

В целом необходимо развивать и совершенствовать практику договорных отношений между муниципалитетами и застройщиками при развитии застроенных территорий. На федеральном уровне такая поддержка должна выражаться, в первую очередь, в разработке методических рекомендаций по заключению подобных договоров.

Финансовые инструменты, обеспечивающие приобретение муниципалитетом построенных объектов инфраструктуры, аналогичны тем, которые могут быть применены при комплексном освоении территорий: средства, вырученные от продажи земельных участков, либо продажи права на заключение договора аренды земельных участков для жилищного строительства на аукционах, транспортный налог, налог на недвижимое имущество, земельный налог и т.п.

10. Проблемы и циклы развития жилищного строительства

Стратегия приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" основывается на оценке большого неудовлетворенного спроса, как "неудовлетворимого" в ближайшем будущем. Однако у любой задачи есть ограничения, и стратегия, направленная на массовое строительство жилья, должна предусмотреть риски, которые могут сорвать выполнение планов.

Конечно, главный риск национального проекта, заключается в том, что строительная отрасль может вырасти в 2 раза в течение пятилетки, только при условии, если бизнес-среда позволит это сделать, если условия на рынке обеспечат свободные равные прогнозируемые условия для инвесторов и строительных компаний. Качественный рост отрасли возможен, если лучшие компании с лучшими предложениями смогут выйти на рынок и смогут предложить свои услуги жителям. Все это возможно только в условиях наличия качественной конкурентной среды. Наличие конкуренции и свободного доступа на рынок – это неотъемлемые условия для количественного и качественного роста и главные риски национального проекта.

Но даже если неотъемлемые условия для развития будут созданы, существуют риски, связанные со свойствами самого рынка – с цикличностью развития любого экономического процесса – вечного роста не бывает, за ростом всегда следует спад. То, что статистики в экономике называют термином "рецессия" для многих предпринимателей означает банкротство и разорение.

Для здоровой оценки перспектив развития строительной индустрии и рисков "рецессии" строительные компании, девелоперы и инвесторы должны правильно оценивать основные факторы рисков, в том числе:

1. Цикличность развития отрасли и правильное определение, в какой фазе находится рынок сегодня.
2. Правильность оценки платежеспособного спроса.
3. Реальность планов строительства с учетом существующих ограничений на рынке.
4. Изменение в течение времени статуса (престижности, востребованности) инвестиционных объектов в зависимости от социальной и экономической политики региона.
5. Что произойдет, если все же рецессия случится.

10.1. Цикличность развития отрасли и правильное определение, в какой фазе находится рынок сегодня.

Американские экономисты исследовали объемы инвестиций в жилищное строительство в разные годы и обнаружили, что колебания этих инвестиций происходят циклично. То есть за интервалами роста следовали спады в строительстве. Причем, впоследствии наряду с жилищным строительством стало рассматриваться также нежилищное строительство. Было также замечено, что эти колебания имеют длину приблизительно 20 лет. Тогда появился термин «строительный цикл». Происхождение «длинных колебаний» экономисты объясняют цепочкой: доход – иммиграция - жилищное строительство - совокупный спрос - доход

Приведем самую распространенную схему стадий жизненного цикла рынка недвижимости (в том числе, и рынка жилья) отдельных стран мира. Она достаточно проста и предполагает всего четыре стадии¹¹:

- начальная,
- реорганизация,
- стабилизация,
- самодостаточность.

Непосредственно жизненный цикл жилья протекает от стадии его проектирования и застройки до его сноса и застройки на его месте нового жилья. Данный процесс должен быть коренным образом взаимосвязан с общей ситуацией на рынке жилья и зависеть от потребностей населения в жилье и жилищных услугах, а также условий его содержания. Жизненный цикл жилья состоит из трех этапов:

- строительства (приобретения)
- эксплуатации (владения)
- реновации (развития).

Каждый из этих этапов имеет свое стоимостное выражение.

10.2. Правильность оценки платежеспособного спроса.

Любой бизнес проект должен оценивать не только неудовлетворенную потребность, но и способность оплатить покупку. Критерием оценки платежеспособного спроса является – доступность жилья среднестатистической семье в Югре. Доступность жилья для населения в широком смысле - это возможность населения оплачивать эти стоимости в совокупности.

Значительная стоимость сконцентрирована в строительстве жилья. Поэтому доступность жилья в узком смысле - это доступность его приобретения. Очевидно, что

доступность приобретения - это соответствие между той суммой, которую может потратить семья на приобретение жилья, и его рыночной стоимостью.

В большинстве стран доступность приобретения жилья определяется отношением стоимости жилья к годовому доходу семьи (коэффициент доступности жилья). Этот коэффициент является основным показателем состояния рынка жилой недвижимости и одним из важнейших факторов при принятии решения о выдаче ипотечного кредита.

Значение коэффициента в западных странах колеблется в диапазоне от 3 до 6, а средневзвешенная величина составляет 3,7. Из мирового опыта следует: приобретение жилья с использованием ипотеки возможно при условии, что стоимость единицы жилья находится в диапазоне 3,5 - 4,5 годовых доходов семьи, т.е. коэффициент доступности не должен превышать этих значений. Чем выше процентные ставки кредитования, тем ниже должно быть значение коэффициента доступности. Например, при сегодняшней ставке кредита в 15% годовых для семей с доходом 25 тыс.руб. в месяц коэффициент доступности жилья не должен быть более 2,1, а реальное значение этого коэффициента составляет 8,2¹².

Представленный расчет намеренно максимально упрощен и приведен исключительно в целях иллюстрации. Реально были смоделированы десятки ситуаций, которые отличались площадью покупаемой квартиры, разными уровнями инфляции, прогнозируемым ростом доходов домохозяйств и соответствующими увеличениями ежемесячных сумм по возврату кредита, разными размерами первоначального взноса и т.д. По результатам этого моделирования картина доступности жилья принципиально остается той же.

Из полученных результатов со всей очевидностью вытекает: сложившаяся разница между уровнем доходов основной части населения и уровнем цен на жилье такова, что в этих условиях массово не сможет работать даже классическая ипотека с 5% годовых, 20-ти летним кредитом и минимальным первоначальным взносом.

Расчет коэффициента доступности жилья для России в целом, произведенный на основе официальной статистики и средней стоимости одного кв.м жилья в размере 600\$, что является явно заниженной оценкой, приводит к следующим результатам: для 80% российских семей значение коэффициента доступности жилья намного превышает допустимую величину.

10.3. Реальность планов строительства с учетом существующих ограничений на рынке.

Объективный анализ, показывает, что:

- существует огромный разрыв между уровнем доходов основной части населения и сложившейся стоимостью жилья (реальный коэффициент доступности жилья в разы превышает приемлемое значение);
- резервы инженерно подготовленных территорий исчерпаны, для выхода на запланированные показатели необходимо ежегодно обустривать в инженерном плане не менее 80 кв.км новых территорий.

Кроме того:

- существующие мощности по производству основных строительных материалов с трудом обеспечивают сегодняшние объемы строительства;
- состояние основных фондов в этой отрасли характеризуется крайней степенью изношенности, резервов по наращиванию объемов производства нет;
- увеличение объемов выпуска строительных материалов возможно только за счет строительства новых производственных мощностей;
- строительно-монтажный комплекс загружен практически полностью, износ основных фондов - на грани допустимого, отсутствуют кадровые резервы;
- увеличение объемов строительно-монтажных работ возможно только при условии замены большей части оборудования, наращивания парка строительной техники, резкого увеличения числа подготовленных специалистов;
- в подавляющей части городов отсутствует соответствующая требованиям градостроительного законодательства документация по планированию территорий;
- существует острейший дефицит квалифицированных специалистов по градостроительному планированию из-за почти двадцатилетней их невостребованности;
- наиболее динамично развивающиеся регионы начинают испытывать дефицит в энергоресурсах и энергоносителях.

Только от одного вида этого перечня могут опуститься руки. Ситуация действительно непростая и неординарная, но разрешить ее при определенных условиях возможно.

Возможно, если отказаться, наконец, от надежды на то, что рынок все решит сам; если не пугаться слов "плановая экономика" и выстроить полноценный план реализации задач, поставленных в национальном проекте, минимум на 5 лет вперед; если сформировать сообразную градостроительную политику и последовательно воплощать ее в жизнь¹³.

10.4. Изменение во времени статуса (престижности, востребованности) инвестиционных объектов в зависимости от социальной и экономической политики региона.

Для большинства инвесторов самым простым и надежным критерием оценки инвестиционной привлекательности и защищенности объекта является формула "Location, location and location" ². Однако в любой формуле есть исключение. Данная формула не отражает жизненный цикл микрорайона, в котором упадок экономики района может привести к плачевным последствиям для девелопера, вложившегося в строительство доходных домов например.

Разделение города на престижные и непрестижные районы – процесс объективный. Люди всегда расселялись в пределах городов по определенным принципам – в зависимости от профессии, имущественного или социального положения. Непрестижным район становится после того как развитие его замедляется, цены на жильё падают и, следовательно, жильё в этих районах становится более доступным для приезжающих сюда рабочих.

Говоря о современных тенденциях, также важно различать два основных вида сегрегации – этническую и социальную. Этническая сегрегация – когда город делится по национальному признаку, в нем появляются этнические кварталы – азербайджанские, китайские, русские и т.д. Социальная сегрегация – когда возникают бедные и богатые районы, престижные и непрестижные. У этих двух видов сегрегации разные причины и разные корни, о каждом нужно говорить отдельно.

В качестве этнического расселения можно привести такой пример: азербайджанцы или армяне, на первых порах стараются селиться кланами – вместе с друзьями, родственниками, стараются зацепиться за что-то и на основе этого организовать свой национальный социум. Легальные мигранты селятся в ближайшем пригороде. Как правило, по несколько человек в комнате. Нелегалы, избегая контактов с милицией, стараются вообще не покидать мест работы - они могут жить прямо на рынках, на стройплощадках, в маршрутках, "вкалывая" по 14-16 часов в сутки без выходных на непрестижных и тяжелых работах, мигранты не включаются в чужое общество - им просто некогда это делать. Зато они неизбежно объединяются в землячества и диаспоры, которые позволяют им не только сохранять свои обычаи - что совсем не плохо, - но и избегать ассимиляции. По сути, мигранты - это город в городе, причем город очень сплоченный. Известно, что во многих диаспорах (особенно кавказских) действует негласный закон взаимопомощи: когда приезжает земляк, ему сразу помогут, но при одном условии - что он поможет следующему. Благодаря этому мигранты быстро оседают в Москве, Санкт - Петербурге.

² Местоположение, местоположение и местоположение – перевод с англ.

Однако, как только их материальное положение улучшается, они переезжают в другой – более престижный район. Замечено, что в этом случае люди всячески стараются, наоборот, слиться с новой социальной средой, и им уже не очень хочется выпячивать свою национальную идентичность. Социальная идентификация для них важнее национальной.

По данным Всемирного банка, Россия находится на втором месте в мире после США по количеству гастарбайтеров¹⁴. По официальной статистике ФМС, в России работает около 1 млн. мигрантов. Однако большинство иностранных рабочих трудится в стране нелегально - их численность, по экспертным оценкам, колеблется от 6 до 12 млн. человек и увеличивается примерно на 500 тыс. в год.

Основными поставщиками рабочей силы для России являются СНГ, Китай и другие страны ближнего зарубежья. На поиски лучшей жизни их толкает, во-первых, либо отсутствие работы в родной стране как таковой, либо низкие заработки, не позволяющие перешагнуть черту бедности.

По пути образования национальных гетто пошли американские и некоторые европейские города. Есть, например, Чайна-таун или Гарлем в Нью-Йорке, турецкие кварталы в Берлине. Если взять, например, турецкую или арабскую миграцию в европейские страны, это была монолитная волна и очень быстрая. У нас процесс миграции растянут во времени: она активно проходила в течение всего советского периода – 70–80 лет. И потом – она была более эластичной.

И всё-таки в нашем обществе все нарастает неприятие по отношению к мигрантам, гастарбайтерам. Но ведь мигранты – это очень важный элемент в нашей экономике. Они занимают те ниши на рынке труда, на которые, как правило, уже нет спроса у москвичей, к тому же это самые низкооплачиваемые места. Если уж Москва претендует на роль Мирового города, то этот процесс неизбежен. С этим надо не только смириться, но и гордиться этим, как ни странно это покажется обывателю. Каждый город, будь то Нью-Йорк, Париж или Сингапур, подпитывается за счет мигрантов. В Лондоне, например, у каждого четвертого школьника английский язык не родной, и никто не видит в этом ничего плохого.

Нужно сильнее развивать общность городского пространства, прозрачность, доступность городской среды. Американцы научились это делать. Там каждый живет в районе, соответствующем определенному социальному статусу, но общаются все вместе в одних и тех же торговых центрах, в одних и тех же ресторанах, на одних и тех же общественных площадках. Есть города в Европе, очень сильно социально разделенные, но это комфортные города, с качественной средой для проживания, надо пытаться создать

нормальные условия, соответствующие разным уровням дохода, тогда, возможно, сгладятся и противоречия.

Административно регулировать сегрегацию можно, но трудно. Главный регулятор на этом поле – рынок. Административными мерами можно контролировать качество городской среды, снижать напряжения между разными районами, можно обеспечить дружественные контакты между ними. Существует масса рычагов воздействия. Например, можно проложить автобусные маршруты, которые соединят разные разделенные районы. В Америке была практика, когда школы строились в пограничных зонах, в итоге туда попадали и богатые, и бедные, и афроамериканцы, и белые. Есть опыт, когда городские власти перекраивали сетку административных районов, так что к каждому району отошел кусочек бедного квартала и кусочек богатого. С точки зрения политики властей управления сегрегационными процессами можно поучиться у англичан, у французов, у чехов.

Если рассмотреть пример Москвы, то можно увидеть что, что менее престижные сегменты столицы давно известны – это южные, юго-восточные и восточные районы, об этом четко говорит соотношение цен на жилье. У каждого района уже сложился свой имидж. И этот имидж трудно сломать.

10.5. Что произойдет, если все рецессия случится – например, крах рынка в США.

Объём жилищного строительства постоянно уменьшается, цены на жильё падают, потребительские расходы снижаются, в январе было упразднено 17 тыс. рабочих мест – это первое столь масштабное сокращение с 2003 года. Ежемесячный индекс деловой активности в сфере услуг, опубликованный 5 февраля 2008 г., значительно понизился и в настоящее время указывает на рецессии. До сих пор больше всего проблем проявлялось в одном секторе – жилищном – и, соответственно в определённых штатах: на промышленном среднем Западе и там, где ипотечный пузырь достиг наибольших размеров, а именно в Калифорнии, Неваде, Оризоне, Флориде.

Во Флориде, Неваде стремительно падают цены на жильё, увеличиваются случаи взыскания по закладным и непропорциональный рост безработицы. Экономики всех четырёх штатов, где ипотечный пузырь был наиболее значителен уже находятся в стадии рецессии. Значимость этих штатов для экономики всей страны велика, вместе эти штаты производят 25 % ВВП всей страны.

Таблица 7. Динамика цен на дома в США за 2007 год*¹⁵, %

Сан-Франциско	5,5	Кливленд	-9,4
Шарлотт	3,3	Финикс	-7,8
Портленд	1,8	Денвер	-6,3
Сиэтл	1,2	Майами	-5,7
Даллас	0,5	Вашингтон	-5,1
Детройт	-13,8	Миннеаполис	-4,9
Лос-Анджелес	-13,1	Чикаго	-2,6
Лас-Вегас	-12,8	Бостон	-1,9
Тампа	-12,2	Атланта	-1,5
Сан-Диего	-9,8	Нью - Йорк	-1,1

*рассчитано исходя из цен на дома, предназначенных для одной семьи

Самая удручающая ситуация складывается в Мичигане, Огайо и других бывших оплотах промышленного производства США, где ипотечный кризис совпал с пиком сокращения рабочих мест на предприятиях. Однако наиболее значительный спад пришёлся на штаты ипотечного пузыря. Там, где экономика поддерживалась строительным бумом и ростом цен на жильё, показатели теперь заметно снижаются.

Кризис выплат по зкладным, охвативший Америку, углубился настолько, что теперь дом можно купить меньше чем за 15,2 тыс. фунтов – столько стоит новый автомобиль. Дом с четырьмя спальнями, расположенный по соседству со знаменитой музыкальной студией Motown в Детройте, недавно был продан за 3,7 тыс. фунтов (7 тыс. долларов). Это меньше, чем стоит средняя подержанная машина. Деревянное бунгало ушло за 685 фунтов, а трехкомнатный дом стоимостью 276 тыс. фунтов был продан всего за 69 тыс.¹⁶. Детройт, сделавший состояние за счет автопромышленности, теперь получил сомнительной ценности звание – столица отобранных по кредиту домов. Упадок основной городской отрасли привел к тому, что Детройт больше других районов пострадал от кризиса, охватившего США и вызвавшего общее падение экономики и мировых фондовых рынков. В ближайшие два года своих домов могут лишиться 1,5 млн. американцев. В 2006 году число домов, проданных в счет кредита, выросло на 42%. Большинство входящих в группу риска людей – заемщики, по которым больно ударило резкое повышение выплат по зкладным "второго уровня". Подобные кредиты берут покупатели с низким доходом, обычно на невыгодных условиях.

Согласно индексу Standard& Poors в ноябре 2007 г. цены на жильё упали во всех 20 крупнейших городских зонах. Кроме того, рецессия по большей части из-за кредитного

кризиса теперь не ограничивается одним лишь жилищным сектором экономики. Если как демонстрирует фьючерсный рынок, цены на жильё продолжают падать, кредитный кризис может усугубиться.

Экономический спад, проявляющийся главным образом в жилищном секторе, окажет пагубное влияние даже на те штаты, которые пока затронул меньше. Прежде всего потому, что он непосредственно связан с одним из важнейших «предохранительных клапанов» американской экономики - возможностью передвигаться внутри страны. Предыдущие экономические спады вызывали обширную миграцию из тех штатов, где имела место рецессия, в регионы с бурным экономическим развитием. В начале 1990-х, к примеру, люди уезжали из Новой Англии в южные штаты. На этот раз мобильность затруднена из-за того, что нельзя продать свой дом.³

Вывод по главе 10.

В любой отрасли есть искус расти бесконечно. Жилищный рынок, которой сложился сегодня в России обладает неисчерпаемым в течение 15-20 лет ресурсом. Рост доходов, снижение инфляции и процентных ставок, благоприятная ценовая конъюнктура, могут толкать девелоперов на красивые "сумасшедшие" проекты. Объявлено уже несколько крупных проектов по строительству целых городов на 200-300 тыс. человек вблизи Москвы. В каждом промышленно развитом городе России заявляются большие инвестиционные проекты, о которых региональные власти могли только мечтать пять назад лет.

Конечно, задача региональных властей - максимально способствовать таким проектам. Но нельзя забывать, что построенный город должен жить в следующие 30-50 лет. Такие проекты требуют изучения и возможно даже ограничения!, несмотря, на необходимость строительства жилья.

В такой ситуации очень важно, чтобы Стратегия реализации национального проекта позволяла найти тонкий баланс между поддержкой и необходимыми ограничениями.

11. Определение стратегии действий региональных органов власти

Анализ данных о потребностях населения, платежеспособном спросе, росте и совершенствовании ипотеки показывает, что население сегодня готово приобрести квартир в несколько раз больше, чем способен предложить рынок. Динамика роста строительства свидетельствует, что рыночный механизм действует и мотивирует увеличивать объемы строительства, а за ним рост производства строительных материалов, техники, оборудования, подготовки кадров и прочих ресурсов.

В такой ситуации стратегия региональных органов власти при реализации в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре Национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" должна состоять в выполнении следующих функций (иногда взаимопротиворечащих):

- ⊕ Активно вмешиваться в рынок, стимулировать и инициировать в развитие производства.
- ⊗ Ограничить свое вмешательство за счет сокращения административных барьеров.
- ⊕ Активно формировать рынок, новые микрорайоны, предоставляя рынку информацию о планах и возможных участках строительства, планах обеспечения сетями и дорогами, об исследованиях, технологиях и планах закупки жилья для государственных нужд.
- ⊕ Предоставить открытый доступ на региональный рынок любой компании, имеющей необходимые ресурсы для строительства жилья.
- ⊗ Ограничивать предложение на рынке энерго-неэффективных зданий, стимулируя компании, строящие по новым технологиям.
- ⊗ Ограничивать застройку микрорайонов, необеспеченных социальной инфраструктурой.
- ⊗ Отслеживать и предупреждать движения на рынке, которые могут привести к быстрому перегреву, спаду или кризису как в строительной отрасли, так и в такой проблеме как "геттизация" районов.

Успешность реализации стратегии будет зависеть в выборе правильного баланса между стимулами и льготами для строительных компаний, с одной стороны, и ограничениями и контролем, с другой.

⊕ 11.1. **Власти должны активно вмешиваться в рынок, стимулировать и инициировать развитие производства.**

Как уже говорилось, рынок в сложившихся условиях имеет очень хорошие перспективы и в идеале, конечно, сам решит все вопросы по обеспечению жильем.

На первом этапе будет простой экстенсивный рост. Строительный комплекс будет строить много, так большая разница из-за дефицита между себестоимостью и продажной ценой будет обеспечивать хорошую рентабельность.

На втором этапе по мере насыщения рынка начнет действовать маркетинг. В соответствии с циклом развития отрасли строители будут строить много разного – для разных вкусов и кошельков. Начнется дифференциация по качеству, расположению и насыщенности сервисом и оборудованием. Рынок будет требовать применение новых технологий для удешевления строительства, с одной стороны, и повышение качества, с другой.

На третьем этапе после расширения ассортимента. Строители будут вынуждены строить много по эффективным технологиям. Рентабельность из-за повышения конкуренции будет уменьшаться. Для сохранения доходности бизнеса строительные компании будут вынуждены или узко специализироваться или укрупняться в корпорации, которые объединят такие же специализированные фирмы. Специализация позволит повысить производительность на 1 человека и за счет этого сохранить доходность.

На четвертом этапе с ростом самосознания людей повысится ценность экологичности, энергоэффективности домов, малых затрат на содержание, долговечность оборудования и материалов здания. Это будут весомые доводы для выбора именно этого жилья на насыщенном рынке.

Этот цикл развития прошли в той или иной степени все развитые страны. Пройдет его и Россия. Но проблема только в том, что мы в самом начале пути. Мы отстали от Европы на 20-30 лет.

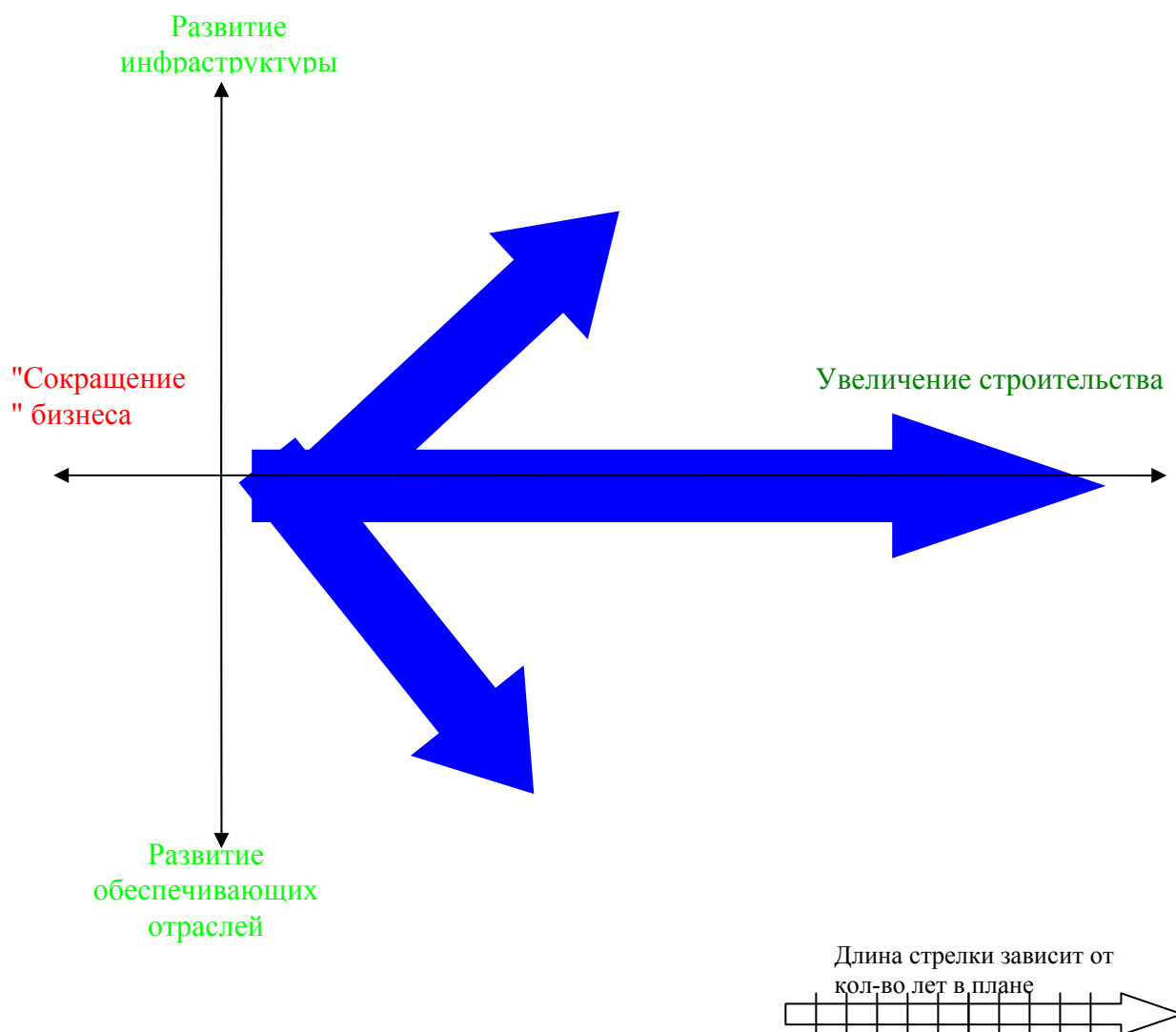
Изучение европейского опыта показывает, что при развитии строительства на каждом этапе возможны эксцессы. Так попытки массового строительства жилья на первом этапе приводят к большим микрорайонам высотных хрущевок для молодых семей. Через десяток лет успешные семьи покидают эти районы. На их место переезжают малообеспеченные, создаются районы проживания национальных меньшинств, что в свою очередь ускоряет процесс выезда успешных семей. Такие районы в будущем могут

концентрировать социальные проблемы, становиться неким "гетто" или криминальными районами.

Понимают это и строители, но не спешат с инновациями. Иногда это просто неинтересно при довольно высоких прибылях на первом этапе, а чаще всего, из-за того, что предприниматели имеют очень маленький горизонт планирования – не более 3 лет. Ни одна серьезная инновация за такой срок не реализуется, тем более не окупится.

Государство в приоритетном национальном проекте декларирует стремление в долгосрочном периоде постоянно увеличивать объемы строительства, объемы производства в обеспечивающих строительстве производствах и крупные инвестиции в развитие городской и региональной инфраструктуры см. Рисунок №6.

Рисунок 6 . Планы государства по развитию строительного комплекса.



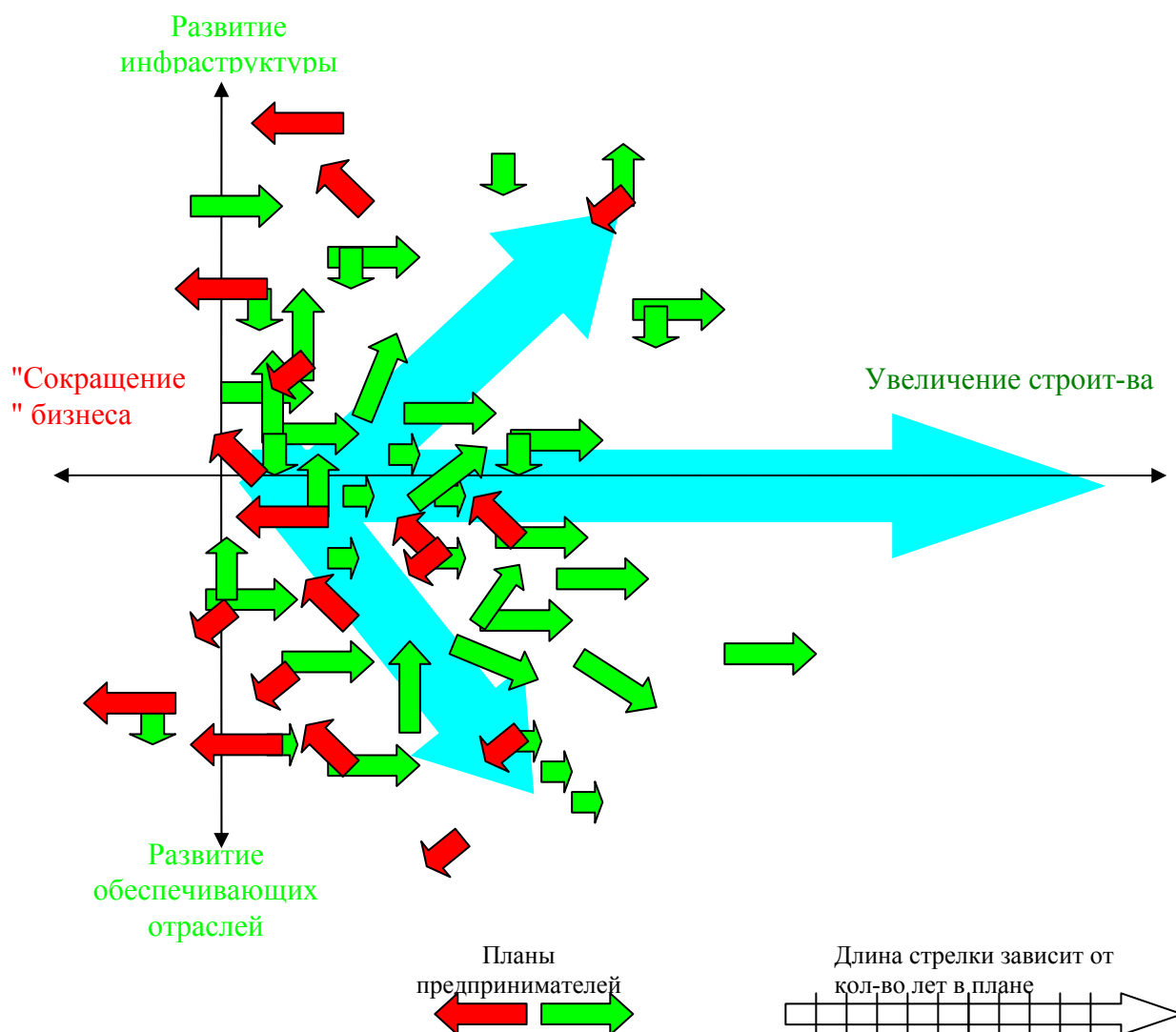
К сожалению, предприятия строительного комплекса сегодня не имеют возможность составлять планы на срок более 1-2 лет. Происходит это из-за того, что до последнего

времени самым крупным, постоянным, стабильным и платежеспособным заказчиком было только муниципальные органы власти и Правительство Югры.

В силу бюджетного процесса в недавнем прошлом было сложно планировать объемы заказов даже зимой на текущий год. Эта нестабильность сказывалась горизонте планирования. А если нет стабильных заказов на 3-5 лет (срок окупаемости дорогостоящего оборудования), то невозможно получить кредит на финансирование новых технологий и оборудования.

Вот и живут наши предприниматели в постоянном ожидании нового бюджетного года, возможности получить/не получить заказы. Общая ситуация сегодня складывается как в басне - наши строители как рыба, рак и щука, тянут понемногу в разные стороны, постоянно готовясь свернуть незадействованное производство – рисунок 7.

Рисунок 7. Ожидания и планы предприятий строительного комплекса Югры сегодня.



В целом конечно рынок движется положительно. Но каждый готов свернуть производство в течение года. Попытки предприятий подстраховать основную

деятельность за счет развития дополнительных производств – диверсификации, натываются на те же краткие сроки планирования и неуверенность. В итоге крупные компании, даже объявляя о готовности выполнить все виды работ на строительном объекте, не могут гарантировать одинаковое высокое качество всех работ, так как каждая специализация требует адекватных вложений, чтобы обеспечить качество.

Ситуация требует перелома. И тут необходимо активное участие региональных и муниципальных органов власти. Если применить аллегории, то состояние рынка сегодня – это смесь двух химических реагентов, которые в теории должны соединиться с образованием третьего полезного вещества. Но на практике, если не хватает температуры, давления и т.д. химический процесс протекает вяло – может остановиться – а может и постепенно разгореться. В технологии обычно применяют в таких случаях катализатор в присутствии которого химический процесс протекает уверенно и сразу, а регулируя присутствие катализатора можно поддерживать необходимую скорость и избежать взрыва.

Для того, чтобы определить виды поддержки Строительного комплекса, предлагаю рассмотреть положительные результаты **активного вмешательства в рынок, стимулирования и инициирования развития производства:**

1. Сроки прогнозирования предприятий строительного комплекса должны соответствовать срокам окупаемости новых технологий и дорогостоящего оборудования.
2. Должны сформироваться крупные заказчики, несвязанные с бюджетом и бюджетным заказом.
3. Малые предприятия должны получить свободный доступ к небольшим узкоспециализированным заказам, как в бюджетных заказах, так и крупных предприятий.
4. Предприятия строительного комплекса (как малые, так и крупные) должны получить доступ к долгосрочным инвестиционным средствам.
5. Планы развития жилищного строительства государства должны быть стабильны и понятны.

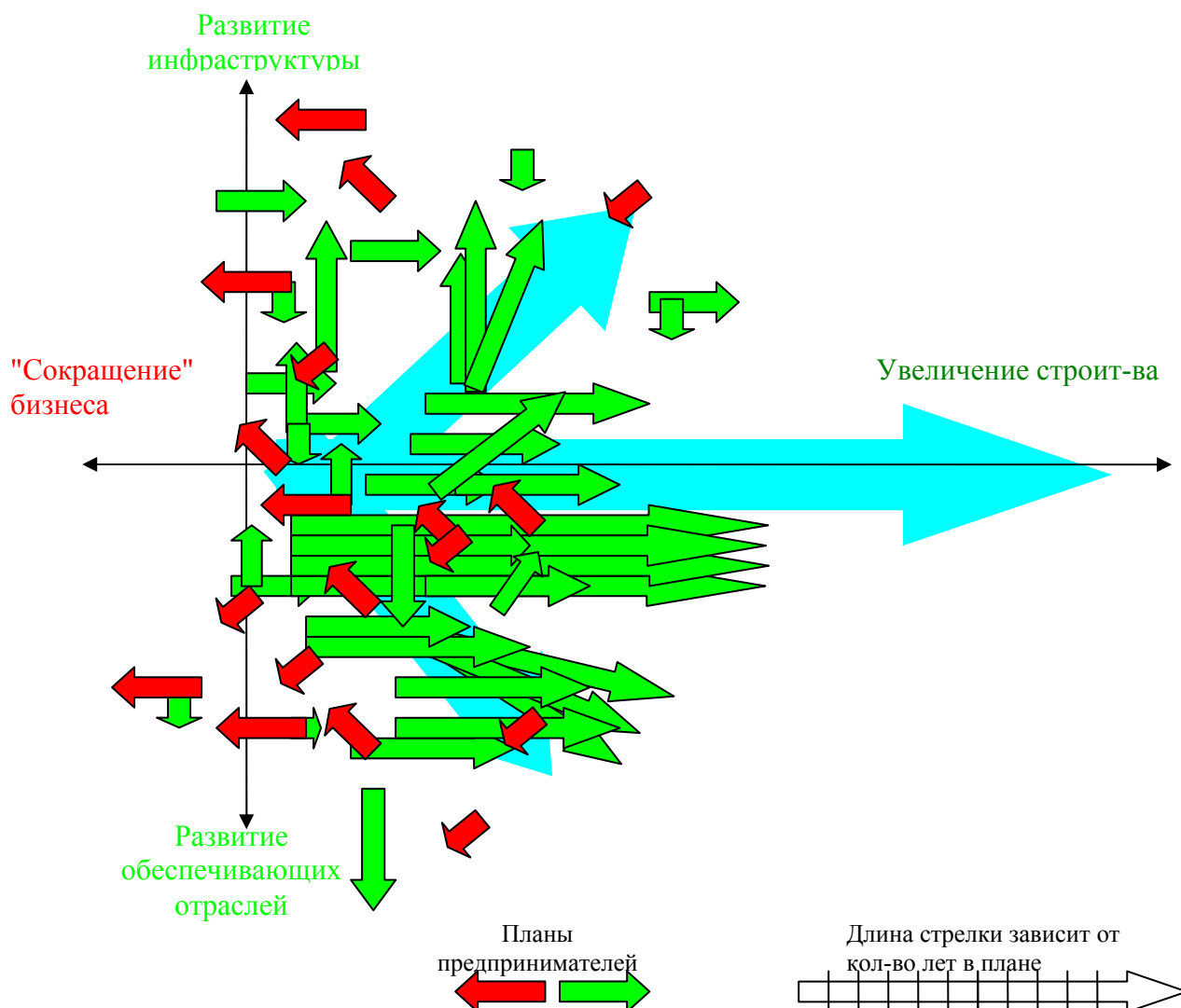
Получить такие результаты можно:

1. Направив на формирование крупных реализацию крупных городских проектов. Только крупные компании могут осуществить застройку микрорайонов. Это приведет к укрупнению и консолидации строительного комплекса. Объем заказов таких компаний на выполнение работ в скором времени должен превысить уровень бюджетного заказа.

2. Создавая условия для прихода в регион крупных инвестиционно-девелоперских структур, способных и заинтересованных в участии в проектах по строительству от 300.000 кв. м жилья.
3. Создавая частно-государственные партнерства для реализации крупных инфраструктурных проектов.

В случае успеха только за счет того, что появятся компании готовые осуществить долгосрочные проекты, появится спрос на услуги, которые они готовы будут отдать на аутсорсинг (ИТ, отделка, проектирование и пр.) на долгий срок, что в свою очередь увеличит сроки планирования малых компаний и их инвестирование.

Рисунок 8. Ожидания и планы предприятий строительного комплекса Югры на развитии рынке.



Ø 11.2. Власти должны ограничить свое вмешательство в строительную индустрию за счет сокращения административных барьеров.

Цель региональной административной реформы – это сокращение следующих сроков:

- средняя продолжительность сроков согласования документации по планировке территории, на основании которой подготавливаются земельные участки для проведения аукционов;
- средняя продолжительность сроков получения разрешений на строительство с даты предоставления проектной документации на государственную экспертизу (экспертизы) до даты получения таких разрешений;
- средние общие расходы застройщиков на проведение государственной экспертизы (экспертиз) и согласование проектной документации

⊕ 11.3. Правительство Югры должно активно формировать рынок, новые микрорайоны, предоставляя рынку информацию о планах и возможных участках строительства, планах обеспечения сетями и дорогами, об исследованиях, технологиях и планах закупки жилья для государственных нужд.

Решением данной задачи может быть активное привлечение строительных компаний к формированию генеральных планов городов и обеспечение открытого доступа к информации о планах строительства дорог, инженерных сетей и т.д.

Генеральный план населенных пунктов должны разрабатываться и корректироваться на основе долгосрочных социально-экономических программ, прогнозов развития республики и её регионов, схем или проектов районной планировки, определяет основные направления развития и границы населенных пунктов, функциональное назначение и строительное зонирование их территории, комплексное развитие инженерной, транспортной социальной инфраструктуры, очередность освоения территории, требования к сохранению объектов историко-культурного наследия, экологическому и санитарному состоянию.

Генеральный план должен предусматривать гармоничное развитие архитектурно-планировочной структуры населенных пунктов с прилегающими сельскими территориями, рациональное использование территорий населенных пунктов, бережное отношение к природной среде, формирование современных центров населенных пунктов, новых архитектурных комплексов, реконструкцию сложившихся городских районов,

оптимизацию схем размещения промышленных объектов, транспортных магистралей, инженерно-технических систем, сети объектов социальной сферы, с повышением комфортности жилой среды.

Генеральные планы городов должны разрабатываться на срок не менее 15-20 лет, районных центров и поселков городского типа - 10 - 15 лет.

Проект детальной планировки должен быть доступен предприятиям строительного комплекса Югры. Детальная планировка должна определять объемно-пространственное и архитектурно-художественное решение застройки, этажность и типы зданий, устанавливает красные линии, границы регулирования застройки и использование земель, функциональное и строительное зонирование территорий, границы территорий землепользователей, состав и размещение объектов социальной инфраструктуры, трассы магистральных инженерных коммуникаций, поперечные профили улиц, а также предусматривает мероприятия по инженерной подготовке территории, благоустройству, охране окружающей среды и организацию транспортного обслуживания.

Обеспечение открытого доступа, более того реклама планов строительства, позволит привлечь долгосрочных стратегических инвесторов и девелоперов в строительство и реконструкцию инженерной и дорожной инфраструктуры, в том числе, на условиях частно-государственного партнерства.

⊕ 11.4. Предоставить открытый и благоприятный доступ на региональный рынок федеральным корпорациям, имеющим необходимые ресурсы для строительства крупных городских районов.

Как говорил в одном из выступлений (тогда еще первый вице-премьер) Дмитрий Медведев, перспективы точечной жилищной застройки внутри населенных пунктов практически исчерпаны, в связи с чем необходимо переходить к комплексному строительству и освоению новых территорий. Для этого вице-премьер предложил обеспечить «прямой доступ застройщиков к земельным участкам». Депутаты Госдумы приняли ряд поправок в Градостроительный кодекс, которые должны существенно упростить вовлечение в оборот земель для жилищного строительства и процесс получения всех необходимых разрешений и согласований. Поправки вступили в силу в январе 2007 года. Согласно ожиданиям парламентариев эти законодательные нормы уже через несколько лет должны привести к увеличению объемов жилищного строительства на 25–30% и на 60% сократить сроки подготовки проектной документации (сейчас — от полугода до двух лет). Что, в свою очередь, создаст стимул для девелоперов вкладываться в крупные проекты на новых территориях.¹⁷

Реализация масштабных социально направленных проектов (строительство более 200-300 тыс.кв.м) позволяет строительной корпорации рассчитывать на лояльное отношение властей и получение дополнительных политических очков.

Наконец, как бы ни жаловались девелоперы, реализация крупных проектов выгодна с экономической точки зрения. За счет масштаба девелопер может сэкономить на подведении коммуникаций и инженерных сетей, которые будут обслуживать не один дом, как при точечной застройке, а весь проект. По оценкам экспертов, комплексная реализация проектов позволяет снизить строительную себестоимость квадратного метра на 15-20%, а за счет масштаба и социальной значимости проекта застройщикам удастся минимизировать коррупционную составляющую. Кроме того, застраивая большие территории, девелопер получает стабильный объем работы на много лет вперед, что избавляет его от необходимости постоянно биться с местными администрациями и конкурентами за получение земельных участков. Благодаря объемам строительства проект получается прибыльным: рентабельность достигает 10-15% на 15-20 лет.

Ø 11.5. Ограничивать предложение на рынке энерго-неэффективных зданий, стимулируя компании, строящие по новым технологиям.

В настоящее время в Европе особое внимание уделяется снижению энергопотребления зданий. Было доказано, что на их отопление расходуется существенная часть энергоресурсов (в разных странах от 20 до 40 %), при сжигании которых образуется значительная доля антропогенного CO₂.

В начале 80-х гг. специалисты Международной энергетической конференции ООН (МИРЭК) заявили о том, что современные здания обладают огромными резервами повышения энергоэффективности. Была выдвинута идея о проектировании и создании энергоэффективных или так называемых "пассивных домов", максимально независимых от внешних источников энергии и дружелюбных окружающей среде.

Концепция "пассивного дома" стала настоящим прорывом в повышении энергоэффективности мировой экономики. Такой дом не только не зависит от внешних коммуникаций, но, в принципе, может и сам служить источником энергии. Это становится возможным благодаря рациональному использованию источников тепла и энергии самого дома и окружающей его территории. При этом теплопотери предотвращаются благодаря конструктивным особенностям здания, в которых используются современные энергосберегающие технологии и высокоэффективные теплоизоляционные материалы.

Аварийное отопление (на случай длительных морозов), система горячего водоснабжения, электропитание пассивного дома осуществляются за счет энергии природных источников. Кроме того, по максимуму используется тепло от бытовых приборов, стоков, естественное тепло обитателей дома. Наиболее совершенные проекты учитывают даже ориентацию по сторонам света и розе ветров.

Одними из первых проектами энергоэффективных зданий занялись в США. Еще 20 лет назад американский исследователь Дэвид Опп (David Orr) разработал принципы строительства здания, отвечающего всем требованиям экологичности и энергоэффективности. Они включают в себя много позиций, но вкратце сводятся к требованиям максимальной эффективности использования материалов и технологий. Эти постулаты стали основой для возведения пассивных экозданий по всему миру. В частности, они гласят:

- пассивное здание должно производить больше электрической энергии, чем использовать;
- энергия и материалы должны использоваться с максимальной эффективностью;
- здание должно использовать материалы, произведенные без ущерба или с минимальным ущербом для окружающей среды;
- здание должно обеспечивать строгий учет стоимости его эксплуатации.

Результатом реализации этих принципов стало новое здание Учебного Центра по изучению окружающей среды (Adam Joseph Lewis Center, Оберлин, Огайо, США), которое на сегодняшний день является почти полностью автономным. Разработчики рассчитывают к 2020 году довести здание до климатической нейтральности, то есть отсутствию потребности во внешних источниках энергии и воды.

Работы по повышению энергоэффективности зданий особенно успешно ведутся в Европе - регионе, наиболее зависимом от ввозимых энергоносителей. Накопленный опыт Германии и скандинавских стран, особенно Дании и Финляндии, свидетельствует о том, что даже в районах устоявшейся застройки энергопотери можно свести к минимуму. Суммарный же эффект экономии тепла во вновь возводимых жилых и коммерческих зданиях здесь составляет 50 - 70%.

Сейчас в Европе принята следующая классификация энергоэффективных зданий: дома низкого энергопотребления (ДНЭ), дома ультранизкого энергопотребления (ДУЭ) и пассивные — не нуждающиеся в отоплении. В таблице 1 приведены теплоэнергетические характеристики малоэтажных зданий различной степени энергоэффективности на примере Германии.

Таблица 8. Расход тепловой энергии по типам зданий в Германии¹⁸

Индивидуальный жилой дом 140 м ² общей площади	Годовой расход тепла, Квт, ч/м ³ год	Удельный расход тепла, Вт ч/м ²
Старое строение	300	136
Типовой дом 70-х гг.	200	91
Типовой дом 80-х гг.	150	68
Дом низкого энергопотребления 90-х гг.	0-70	14-32
Дом ультранизкого энергопотребления	30-15	14-7
Современный пассивный дом	менее 15	менее 7

К настоящему моменту в Германии пассивными признаны более 4000 зданий, и все большее количество новостроек проходят сертификацию в Институте пассивного дома в Дармштадте. Сертификат обеспечивает большую престижность и, следовательно, цену здания.

Надо сказать, что наряду со строительством жилых малоэтажных пассивных домов, энергосберегающие технологии стали широко использоваться в регулярной городской застройке. Главной задачей целевых государственных программ европейских стран стало приведение всех объектов застройки к условно-пассивному уровню (дома ультранизкого потребления – до 30 КВтч/м³ в год).

Заметим, что в результате программы санации жилья к настоящему времени в Германии практически не осталось “энерго~~не~~эффективных” зданий, а с 2002 г. все новостройки должны быть домами с низким потреблением энергии. Такой дом на одну семью расходует на отопление не больше 90 КВтч/куб. м в год, а то и вообще обходится без отопления (с учетом относительно мягкого климата).

В целом, стоит отметить, что массовое строительство условно-пассивных домов в Европе становится реальностью. Первоначальные затраты на высокотехнологичные материалы, системы автоматизации и контроля энергопотребления окупаются в течение первых лет эксплуатации таких зданий и в дальнейшем позволяют экономить немалые средства. Прагматичные европейцы, таким образом, рассматривают повышение энергоэффективности своих домов как долгосрочную и выгодную инвестицию.

Что в России? Общая площадь эксплуатируемых зданий в России составляет около 5 млрд. кв. м. На их отопление расходуется 400 млн. тонн условного топлива в год или более трети энергоресурсов страны. Особенно остро эта проблема встает в коммунальном хозяйстве, которое потребляет до 20% электрической и 45% тепловой энергии, производимой в стране. На единицу жилой площади в России расходуется в 2-3 раза больше энергии, чем в Европе. И это не следствие холодного климата! Несмотря на суровые условия, вопросам энергосбережения у нас не придавалось сколько-нибудь

серьезного значения – благодаря крайне низкой стоимости энергии. В таблице 2 можно видеть, насколько расточительным было отечественное строительство.

Таблица 9. Расход тепловой энергии по типам зданий в России.

Россия Индивидуальный жилой дом 140 м 2 общей площади	Годовой расход тепла, Квт, ч/м ³ год	Удельный расход тепла, Вт ч/м ²
Дома старой постройки (до середины 90-х гг.)	600	125
Постройки в соответствии с новым СНиП 23-02-2003 “Тепловая защита зданий”	350	73

Изменившаяся экономическая ситуация требует новых подходов к строительству. Все большее число строящихся объектов можно отнести к классу домов с низким энергопотреблением. Более того, уже есть и примеры строительства условно-пассивного жилья.

Представляется несомненным, что именно в России с ее суровым климатом необходимо повсеместно развивать строительство пассивных и условно-пассивных зданий, позволяющих не только экономить ресурсы, но и обеспечить комфортное существование человека даже в самые жестокие морозы.

Необходимо сказать, что концепция пассивного энергоэффективного здания предполагает комплексный подход. Он включает в себя не только и не столько энергосбережение, сколько целую философию, основанную на идее сотрудничества с окружающей средой.

Ø **11.6. Ограничивать застройку микрорайонов, необеспеченных социальной инфраструктурой.**

Строительство новых микрорайонов должно осуществляться при создании соответствующей социальной инфраструктуры. Погоня за количеством квадратных метров не должна привести к дефициту садилов, школ, больниц в новых микрорайонах.

Необходимо предусмотреть ряд новых мер по государственной поддержке строительства инфраструктуры за счет девелоперов, таких как субсидии и гарантии.

Важным условием является то, чтобы все крупные проекты реализовывались при наличии обязательств по строительству социальной инфраструктуры, то есть больниц, поликлиник, школ, чтобы изначально строились полноценные микрорайоны.

Необходимо также проработать возможность предоставления субсидии на обеспечение автодорогами малоэтажные и многоквартирные застройки.

Ø **11.7. Отслеживать и предупреждать движения на рынке, которые могут привести к быстрому перегреву, спаду или кризису как в строительной отрасли, так и в такой проблеме как "геттизация" районов.**

Исследование сотрудников Центра демографии и экологии человека так рисует будущее южных, восточных и северных окраин Москвы. «На первом этапе происходит отток представителей среднего класса из районов с плохой репутацией, который сопровождается притоком туда рабочих и экономических мигрантов, что мы сегодня и наблюдаем. В городе постепенно оформляются районы, аккумулирующие социальное неблагополучие. Когда доля «новоселов», отличающихся от большинства населения района достигнет примерно 10–11%, в их среде начнется процесс межгрупповой дифференциации и заработает механизм избирательности. Этот процесс уже идет в Москве. Следующая стадия наступит, когда в результате пространственного перераспределения представителей этнических меньшинств доля неприязненно воспринимаемой группы, достигнет в отдельных районах роковых 17% – поворотного момента, после которого происходит быстрая этнизация кварталов».¹⁹ Другими словами, окраины Москвы становятся подобием «черных» кварталов Америки со всей их экзотикой (массовыми молодежными бандами, повальной криминализацией, наркоманией и т. д.). Развитие процесса перевалило за середину, на что ушло, если считать от развала СССР, 15 лет. Сколько осталось? Сколько бы московское правительство ни боролось с мигрантами и ни ужесточало паспортный режим и милицейский контроль, такими методами оно не сумеет избежать формирования этнических анклавов в Москве.

Основные усилия необходимо направлять на борьбу с бедностью, с деградацией социальной инфраструктуры и жилого фонда, что поможет сохранить или повысить статус периферийных районов и сдерживать отток среднего класса. Одновременно нужны решения, устанавливающие правовой статус мигрантов. В Югре в соответствии с демократическими нормами, и выработка политики, которая позволяла бы регулировать миграционные потоки, исходя из принципа соблюдения прав человека и социального обеспечения, а не полицейского отлова людей на улицах».

Увы, в этих рекомендациях больше желания соответствовать нормам цивилизованного государства, чем практической ценности. Попытки решить проблемы гетто в основном финансовыми вливаниями завели в тупик Америку. Россия должна сделать свои выводы и не допустить такого исхода.

Вывод по главе 11.

Успешность реализации в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре Национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" будет зависеть в выборе правильного баланса между стимулами и льготами для строительных компаний, с одной стороны, и ограничениями и контролем, с другой.

Важно не замыкаться только в инструментальном подходе. Большое значение имеет насколько Югра справится с решением большого количества сопутствующих проблем, не всегда напрямую связанных со строительным процессом.

В ходе работы над дипломным проектом, используя принципы, изученные в рамках программы «Мастер делового администрирования», я понял, что национальный проект выходит далеко за рамки бизнес-проекта. Учет интересов предприятий строительного комплекса это важный инструмент при формировании стратегии, но он не исчерпывающий. Так же как и хороший бизнес-проект при наличии всех ресурсов может "не пойти", потому, что не будет хватать мотивации и дальновидности.

Сегодня Ханты-Мансийский автономный округ – Югра это понимает. Сегодня Правительство Югры работает над долгосрочной Стратегией социально-экономического развития региона, в которую войдет Стратегия строительства жилья. Мы уверены, что такой подход создаст фундамент для решения глобальных проблем, позволит нам избежать ошибок и найти баланс в инструментах поддержки. Это позволит сформировать в регионе эффективный рыночный механизм, при котором доступное и комфортное жилье будет выгодно строить, а построенное жилье будет востребовано жителями Югры.

В конечном итоге главная ценность региона это не природные богатства, нефть и газ, а люди. Наша задача обеспечить комфортные условия для жизни (жилье) и работы (бизнес) всем жителям Югры.

12. Заключение

Исследование, проведенное при подготовке дипломной работы "Стратегия реализации Национального проекта «Доступное жилье» в Ханты-Мансийском автономном округе", позволило выявить и рассмотреть детально многочисленные проблемы (рабочие противоречия) приоритетного национального проекта.

Многие из противоречий лежат на поверхности - такие как цель "Снизить стоимость жилья" и задача "Повысить объемы выдаваемых ипотечных кредитов".

Многие проблемы неявные. Например, в национальный проект заложена теоретическая цепочка логических событий: рост доходов и доступность ипотеки $\Rightarrow$ рост спроса на жилье $\Rightarrow$ рост стоимости жилья $\Rightarrow$ повышение рентабельности строительства $\Rightarrow$ рост объемов строительства $\Rightarrow$ насыщение рынка $\Rightarrow$ снижение стоимости жилья.

Однако, в реальности такой путь чреват тяжелыми эксцессами. Так при резком росте стоимости рентабельность повышается в два и более раза. Строители в погоне за прибылью экстенсивно резко наращивают строительство дешевого жилья (т.к. "любое купят"), набирают кредиты, резко увеличивают штаты – растущий рынок и высокая рентабельность простят неэффективность. То же самое покупатели - видя динамику роста, они стараются успеть купить жилье по растущей цене. Но что же может произойти при насыщении?

Эффективный рынок просто охладится. Да, произойдет некоторое сокращение в строительной отрасли, а инвесторы в жилье недополучат высокие доходы.

На неэффективном рынке же произойдет резкий обвал. Неэффективные компании не справятся с большой кредитной нагрузкой в новых условиях низкой рентабельности. Многие инвесторы обнаружат, что вложили средства в квартиры в панельных домах (которые ни кому стали не нужны), которые неконкурентоспособны по сравнению с малоэтажным жильем или комфортными домами. Цены на такое жилье могут резко опуститься, что в итоге приведет к дефолтам по ипотеке – так многие откажутся от кредитов на квартиры, подешевевшие в два раза. Результат вроде бы благоприятного начала роста строительства может привести однажды к большому кризису в регионе - банкротствам в строительной отрасли и крупным увольнениям, дефолтам по ипотеке и т.д.

Кроме всех этих рисков, есть еще проблемы разделения городов на социальные и национальные гетто, недостаточность инфраструктуры, ветхое жилье и другие проблемы, которые часто вспоминают в предвыборный период.

У органов власти, особенно, если они обладают достаточными ресурсами, возникает искушение активно вмешаться в процессы строительной отрасли. Так сказать,

могучей рукой оградить сограждан от угроз. Такой подход действительно эффективен на первых порах. Можно выделять землю только крупным застройщикам, которые уже доказали свою работоспособность и которые пообещают построить эффективные здания. Можно выдать целевые кредиты проверенным компаниям, которые внедрят новые технологии. Можно создавать барьеры недобросовестным предпринимателям и неэффективным домам. Можно обязать инвесторов строить объекты социальной инфраструктуры и т.д.

Однако, как говорят англичане – дорога в ад выложена благими намерениями. Рано или поздно, честные намерения дискредитируются просто ошибками или нечестными намерениями чиновников – тех кто, в итоге по своим должностным обязанностям должен будет определить добросовестность строителя, эффективность технологии, крупность и стабильность компании.

Такие крайности как попытка исключить вмешательство чиновника в процесс определения исполнителя государственного заказа и определять победителя только по цене приводят к своим перекосам. Не всегда самая низкая цена дает то, что нужно городу и горожанам.

С другой стороны все ждут массированных государственных инвестиций в городское планирование, подготовку территорий, строительство инженерных сетей и дорог.

Таким образом получается, что 1) **в необходимости более широкого и масштабного участия** государства в строительстве жилья никто не сомневается.

2) **В необходимости еще большего ограничения** вмешательства государства в процессы строительства тоже никто не сомневается. Это самое главное противоречие, исследованное в дипломной работе.

Успешность стратегия реализации Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре будет зависеть от того, насколько успешно будет найден баланс между сторонами этого противоречия.

Найти эффективное теоретическое решение такой задачи возможно, но на это, наверное, уйдет год работы лучших умов и консультантов России. Но полученное решение будет эффективным для прошлого года, когда началось исследование, а прогнозировать будущее – это все равно, что угадывать. В общем, наверное, не стоит тратить время на поиск идеальных решений, а найти работоспособное.

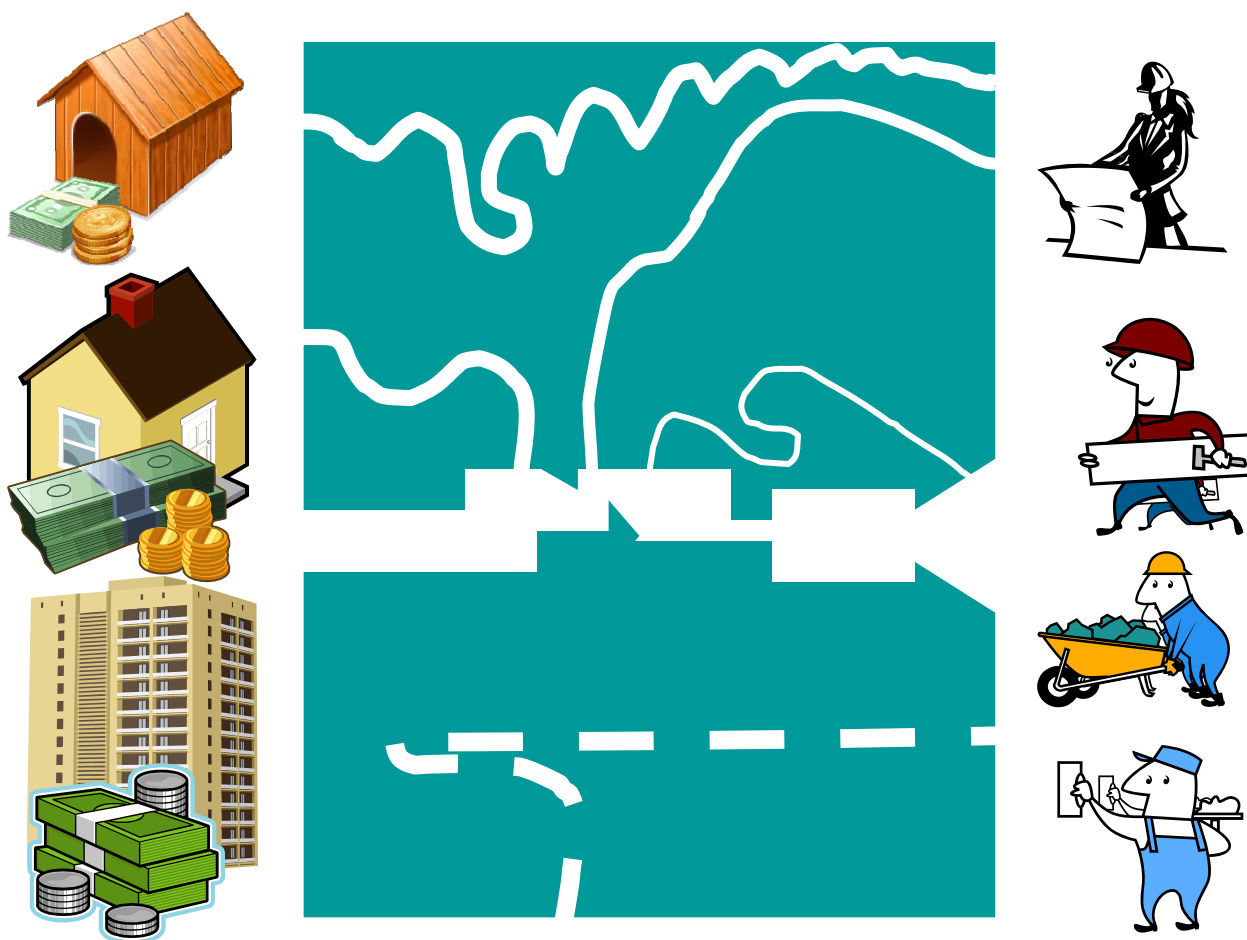
"Стратегия национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре" будет эффективной, если она

будет направлена на создание благоприятной среды для развития бизнеса и в основу Стратегии будут положены четыре точки опоры:

1. **Активное участие государства в формировании рынка.**
2. **Сокращение административных барьеров.**
3. **Использование рынка как механизма саморегуляции.**
4. **Помощь в формировании и учет стратегий строительных компаний региона.**

Для краткости эту идею можно проиллюстрировать следующей схемой.

Рисунок 9. Рабочее поле строительного комплекса сегодня.



Сегодня ситуация очень благоприятна для развития строительной отрасли. Есть большой неудовлетворенный платежеспособный спрос на жилье, который будет расти далее с ростом доходов населения в ближайшие 10 лет. Есть достаточное количество предпринимателей готовых строить. Но есть сложный продолжительный процесс подготовки строительства, связанный с "технологическими требованиями" (с процессом разработки концепции, поиском земли, проектированием) и "административными барьерами" (покупка и отвод земли, подключение к сетям, экспертизы). Путь от идеи до

воплощения получается тернистым и запутанным. В связи с чем, многие предприниматели не рискуют начинать стройку, банки не кредитуют такие риски, строители закладывают значительные резервы на неформальное преодоление барьеров, ищут обходные "кривые" пути и не рискуют вкладывать в новые технологии.

В основу нашей стратегии должны лечь понимание интересов строительного комплекса, а именно:

- обеспечение прозрачных, предсказуемых правил игры;
- обеспечение перспективных участков для застройки;
- поддержка при внедрении долгосрочных проектов.

Рисунок 10. Рабочее поле строительного комплекса завтра.



Если собрать воедино все пожелания к эффективной "Стратегии национального проекта «Доступное жилье» в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре" то вкратце их можно следующей фразе:

Стратегия должна быть направлена на плавное вмешательство государства в создание качественной конкурентной среды, которая создаст благоприятные условия для

развития строительной индустрии, как основного исполнителя приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России".

Литература

¹ Статья "Почему мы говорим о национальном проекте в жилищной сфере?"

<http://www.rost.ru/projects/habitation/hab1/h11/ah11.shtml>

² Статья "Председатель Совета Федерации Сергей Миронов: "Россия должна стать страной новоселий"

http://www.council.gov.ru/print/inf_ps/parlisurvey/2006/10/44/item1491.html

³ Статья Обеспеченность населения жильём в КНР в условиях перехода к рынку (по материалам 5-й Всекитайской переписи населения 2000 г.)

<http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2004/vestniksf234-14/vestniksf234-14140.htm>

⁴ Статья Развитие ипотечного жилищного кредитования: способ повышения доступности жилья для населения или фактор роста цен на жилье?

http://www.urbanecomomics.ru/publications.php?folder_id=103&mat_id=914

⁵ По данным European Mortgage Federation, ЦБ РФ, расчеты АИЖК

⁶ Источник: ЦБ РФ. Актуальность: 1.01. 2007

⁷ Статья "Инновации в строительном кластере: барьеры и перспективы"

<http://www.rusdb.ru/research/>

⁸ Woning Behoeft Onderzoek, WBO, Housing Need Survey, 2002

⁹ Закон Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 11 ноября 2005 года № 103-оз

http://admhmao.ru/nac_proekt/zacon/103-oz.htm

¹⁰ Закон Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 30 декабря 2005 года № 153-оз http://admhmao.ru/nac_proekt/zacon/153-oz.htm

¹¹ Статья " Годовой обзор рынка жилья " <http://www.rway.ru/ftproot/rway/bulletin/70/12.htm>

¹² Статья " Национальный проект: взгляд изнутри" http://www.stral.ru/opinions/o39-031_01.html

¹³ Статья "Инновации в строительном кластере: барьеры и перспективы"

<http://www.rusdb.ru/research/>

¹⁴ Статья "Проблемы строительства жилья"

<http://by.trud.ru/issue/article.php?id=20080325052>

¹⁵ Национальная ассоциация риэлторов США, Министерство труда США

¹⁶ <http://www.inopressa.ru/telegraph/2007/04/06/12:46:55/detroit>

¹⁷ Статья " Российские девелоперы взяли за целые города

<http://www.praedium.ru/?id=252&id1=601> "

¹⁸ Статья " Энергоэффективный дом. "Информационная система по строительству "НОУ-ХАУС". 12 ноября 2007 <http://www.advis.ru/cgi-bin/new.pl?85302CCA-E964-3D48-9212-C393EC19471F>

¹⁹ Статья Вечерняя Москва, 19 апреля 2007 г. "Сдается комната с хозяйкой"