СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СТРОИТЕЛЬНОМУ РЫНКУ

АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ. СИСТЕМНЫЕ РИСКИ

Н. Л. ГАВРИЛОВ-КРЕМИЧЕВ,
ИЦ «Современные Строительные Конструкции»

Определения термина «система» (греч.) — «целое, составленное из частей»; «соединение»; «множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство» [1]. Общая теория систем (Л. Берталанфи) устанавливает изоморфизм законов для различных областей знания и допускает сколь угодно сложную иерархию систем. Т. е. любая рассматриваемая система может входить в качестве элемента в систему более высокого уровня, а любой ее элемент, в свою очередь, сам являться системой (состоять из элементов более низкого уровня).

Рынок строительных материалов и изделий входит как подсистема в систему строительного рынка (в его широком определении). Строительный рынок — в систему национального рынка. А он, в свою очередь, — в систему мирового рынка. Тем самым образуется иерархия последовательно соподчиненных систем, вплоть до предприятия. Любое «управляющее» воздействие, исходящее из системы более высокого ранга, неизбежно оказывает влияние на все системы более низкого ранга. Но не наоборот.

Взаимодействие в иерархии систем наглядно проявилось в 2008 году: импульс мирового финансового кризиса быстро распространился на национальные рынки, затем — на отраслевые рынки и дошел до предприятий. Долго сопротивляться кризису российский строительный рынок не смог. Как и экономика страны в целом.

Строительный рынок и рынок строительных материалов и изделий

Строительный рынок обладает специфическими особенностями, которые объективно отличают его от традиционных товарных рынков.

Во-первых, это особая форма и соответствующий юридический статус товара, которым являются здания и сооружения — объекты недвижимости. Приобретатель такого товара получает в собственность недвижимое имущество со всеми вытекающими правовыми последствиями, тогда как на традиционных рынках приобретается так называемое «движимое» имущество. Недвижимость, в отличие от других товаров, по определению немобильна и при отсутствии где-либо платежеспособного спроса не может быть просто вывезена для продажи в другой регион (супермаркет).

Во-вторых, это длительный жизненный цикл товара, измеряемый десятками лет и делающий возможной его многократную перепродажу (мобильные здания и временные строения здесь не рассматриваются вследствие их незначительной рыночной доли). Тем самым, наряду с первичным рынком, формируется вторичный рынок недвижимости, который функционирует параллельно с первым.

В-третьих, в отличие от традиционных товарных рынков, конечный потребитель часто не является приобретателем (собственником) товара, а только его пользователем. Это справедливо как в отношении жилых, так и административных, общественных, производственных зданий (аренда, наем). Но особенно — в отношении инфраструктурных сооружений. К примеру, автомобильные и железные дороги, мосты и эстакады не являются собственностью их пользователей.

В-четвертых, особенности и высокая стоимость товара предопределяют необходимость использования специфических методов продаж, включая ипотеку.

В-пятых, особую роль играет государственное регулирование рынка, включая градостроительную политику и регулирование земельных отношений.

Согласно ОКВЭД, строительство составляет самостоятельную группировку видов экономической деятельности (раздел F), в которую входят новое строительство, реконструкция, капитальный и текущий ремонт зданий и сооружений, включая индивидуальное строительство и ремонт по заказам населения.

Проблемы отраслевой терминологии, связанные с отсутствием единого понятийного аппарата, касаются и термина «строительный рынок», под которым часто подразумеваются различные рынки. Можно выделить два основных значения:

1. Строительный рынок в узком определении. Товаром на нем является «строительная продукция», т. е. законченные строительством здания и сооружения.

2. Строительный рынок в широком определении. Наряду со «строительной продукцией», его товарными группами являются также строительные материалы и изделия.

Производство строительных материалов и изделий, согласно ОКВЭД, не выделяется в самостоятельную группировку видов экономической деятельности. Оно также не входит в группировку раздела F «Строительство», а включено в различные подразделы группировки раздела D «Обрабатывающие производства» и частично в раздел C «Добыча полезных ископаемых» [20]. Тем не менее, все строительные материалы и изделия объединяются по признаку целевого назначения: при всем своем разнообразии они предназначены (исключительно или главным образом) для осуществления специфических видов деятельности, поименованных в разделе F «Строительство» ОКВЭД. Поэтому их можно обоснованно рассматривать как товарные группы отдельного рын-

ка — рынка строительных материалов и изделий.

В отличие от строительного рынка (в узком определении этого термина), товары рынка строительных материалов и изделий мобильны, что делает его сходным с традиционными товарными рынками.

По отношению к строительному рынку, рассматриваемому в узком определении этого термина, рынок строительных материалов и изделий выступает как самостоятельный. Если же рассматривать строительный рынок в широком определении, то рынок строительных материалов и изделий является его элементом (подсистемой). В любом случае имеет место та же тесная взаимосвязь, в которой собственно «строительство» (производство строительных и иных работ, поименованных в разделе F ОКВЭД) выполняет функцию коллективного заказчика для производства строительных материалов и изделий.

Следовательно, как потенциал рынка строительных материалов и изделий в целом, так и потенциал каждого из его элементов (рынок кровельных и изоляционных материалов, рынок цемента, рынок ЖБИ, рынок отделочных материалов и др.), определяются потенциалом строительного рынка. То есть, совокупностью строящихся и находящихся в эксплуатации ранее построенных зданий и сооружений, в которых при строительстве, реконструкции или ремонте могут быть использованы соответствующие строительные материалы и изделия.

Анализ воздействия макроэкономических и политических факторов на развитие рынка

Зависимость рынка строительных материалов и изделий от воздействия макроэкономических и политических факторов определяется его местом в иерархии систем (рис.1). В этой иерархии любое «управляющее» воздействие, исходящее из системы более высокого ранга (мировой и национальный рынки), неизбежно оказывает соответствующее влияние на системы более низкого ранга (строительный рынок и рынок строительных материалов и изделий). Ана-

ИЕРАРХИЯ СИСТЕМ

логичным образом мировая и национальная экономики «управляют» строительством и стройиндустрией.

К тому же, на рынок строительных материалов и изделий дополнительные «управляющие» воздействия оказывает (как система более высокого ранга) строительный рынок, а на стройиндустрию, соответственно, — строительство как макроотрасль.

Нижестоящая система, обладая необходимым ресурсным потенциалом, может на протяжении определенного времени сопротивляться «управляющему» воздействию. Но долго противостоять ему она не в состоянии. Так, российская экономика более полугода сопротивлялась мировому кризису, начавшемуся в конце 2007 г., благодаря накопленным золотовалютным резервам и высоким ценам на нефть на мировом рынке [32]. С обвалом цен на нефть ресурс сопротивления был быстро исчерпан.

Проблемы, накопившиеся в российском строительстве [19, 30-32, 56], тем более не давали шансов на какое-либо сопротивление. Хотя цены на жилье (учитывая его «качество») еще летом 2008 г. били все мировые рекорды, ситуация на строительном рынке накалялась, а сам «локомотив экономики» тем временем быстро остывал.

В октябре-ноябре практически все крупнейшие инвестиционно-строительные компании, специализирующиеся на коммерческой недвижимости и участвующие в разного рода «мегапроектах» (Mirax, Russian Land и др.), заявили о замораживании работ. «Замороженными» оказались даже небоскребы ММДЦ «Москва-Сити».

Не в лучшем положении оказались и крупнейшие компании, специализирующиеся на строительстве жилья. Как выяснилось, многие из них находились в предбанкротном состоянии, а деятельность ряда крупнейших компаний еще до кризиса была убыточной.

Справочно:

По данным исследования ОРСИ (биржевой системы по купле-продаже долговых обязательств девелоперов, 25% которой принадлежит корпорации «Ростехнологии»), деятельность четырех крупнейших московских застройщиков была убыточной уже в первом полугодии 2008 г. Исследование выполнено на основании финансовой отчетности компаний.

У всех четырех компаний — группы «ПИК», СУ-155, «Главмосстроя» и МСМ-5 — денежные потоки (cash flow) формируются за счет заемных средств. Летом 2008 г. общая сумма обязательств этих компаний перед кредиторами достигла 318,54 млрд. руб., из которых 101,41 млрд. руб. приходился на краткосрочные кредиты. При этом совокупные собствен-

ные активы компаний, из которых ликвидными являлось не более половины, не превышали 60 млрд. руб. То есть задолженность по краткосрочным кредитам втрое превысила ликвидные активы.

В 2007 г. группа «ПИК» успешно провела IPO на LSE и привлекла $ 1,85 млрд. Но уже по итогам первой половины 2008 г. ее чистый долг составил $ 1,32 млрд. Если в сентябре цена долговой расписки (GDR) «ПИК» на LSE составляла $ 30, то в начале декабря она упала до $ 1,12. Соответственно, капитализация компании сократилась в 26 раз — с $ 11,7 млрд. до $ 450 млн. [32].

К концу 2008 г. строительство было практически парализовано. Тем не менее, по официальным данным, ввод жилья по итогам года превысил показатели 2007 г., составив 63,8 млн. кв. м. Однако падение темпов ввода жилья оказалось более значительным, чем даже в предшествующий кризис 1998 г.

Динамика годового прироста (спада) ввода жилья, в % к предшествующему году, представлена на рис.2.

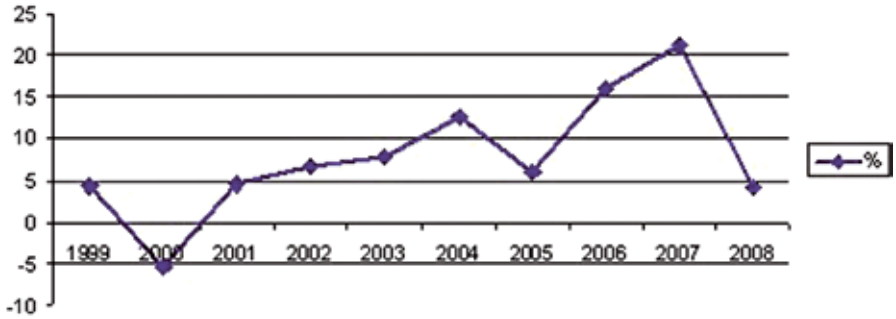

Рис.2. Динамика годового прироста (спада) ввода жилья, в % к предшествующему году

На графике выделяются три года, когда темпы падали относительно показателей предшествующих лет. Причинно-следственные связи подробно проанализированы в ряде предшествующих публикаций 2006-2009 гг. Здесь укажем только действовавшие факторы:

2000 год — «провал» объемов ввода жилья до уровня 30,3 млн. кв. м при начавшемся подъеме экономики.

Действовавший фактор — вступление в силу требований СНиП II-3-79* по повышению теплоизолирующих характеристик ограждающих конструкций (прежде всего, стен), что закономерно привело к удорожанию строительства.

2005 год — спад темпов роста при сохранении роста, но на меньшем уровне.

Действовавший фактор — вступление в силу закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» (№214-ФЗ), направленного на защиту «обманутых дольщиков» и препятствующего возведению «строительных пирамид» за счет средств населения.

2008 год — резкий спад темпов роста при сохранении (по официальным данным) роста на минимальном уровне.

Действовавший фактор — мировой финансово-экономический кризис.

«Благодаря» кризису, в полной мере проявилось воздействие усиливавшихся в течение ряда лет негативных макроэкономических факторов на строительство и экономику страны в целом:

— насыщение платежеспособного спроса при наличии колоссальной потребности в жилье и неудовлетворенности 80 % населения страны своими жилищными условиями;

— слабость национальной экономики, ее сырьевая ориентация, зависимость от спроса и цен на нефть, неспособность противостоять внешним воздействиям;

— рост коррупции, разрушительно воздействующей на экономику;

— рост бюджетных расходов, сопровождающийся ростом «теневых» доходов;

— рост зарплат, не сопровождавшийся адекватным ростом производительности труда;

— неэффективность государственного управления и методов регулирования.

Необходимо отметить, что факторы, приводившие к падению темпов ввода жилья в 2000 и 2005 гг., действовали на макроотраслевом уровне, влияя только на строительство и строительный рынок. Причем на развитие стройиндустрии и рынка кровельных и изоляционных материалов эти факторы оказали достаточно слабое воздействие. А факторы 2008 г. действовали (и продолжают действовать) на макроэкономическом уровне, вследствие чего их влияние на развитие как строительного рынка в целом, так и каждого из секторов рынка строительных материалов и изделий оказывается значительно более сильным.

Федеральные целевые программы

С 2006 г. в стране осуществляется реализация **Национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России»**. Целевым индикатором проекта является достижение к 2010 году жилищной обеспеченности в среднем по РФ на одного жителя 22,5 кв. м [22].

На 2010 год был предусмотрен ввод жилья в объеме 80 млн. кв. м (около 0,55 кв. м на человека). Но даже выход годового строительства жилья на указанный показатель не решал жилищную проблему в стране, поскольку для нормального воспроизводства жилищного фонда необходимо ежегодно вводить (строить) не менее 1 кв. м на человека, т. е. темп обновления жилищного фонда должен составлять около 4 % в год.

Поэтому руководством страны ставилась задача увеличения в среднесрочной перспективе объемов строительства до 140 млн. кв. м жилья в год **(программа «Свой дом»)**. О том, насколько обоснованными

были эти планы и чем они были подкреплены, речь здесь не идет.

В рамках реализации **Федеральной целевой программы «Жилище»** предусмотрено обеспечение жильем отдельных категорий граждан (за 2002-2010 гг. — более 708 тыс. семей). На эти цели из федерального бюджета в 2006-2010 гг. должно было быть выделено 133 млрд. руб., что позволило бы обеспечить жильем 132,3 тыс. семей.

За счет реализации **государственных жилищных сертификатов**, выданных уволенным в запас военнослужащим и приравненным к ним лицам, в 2007 г. приобретено 5657 квартир (на 18 % больше, чем в 2006 г.). Средняя стоимость одной квартиры составила 1070 тыс. руб. (19,8 тыс. руб. за 1 кв. м в расчете на стандартную квартиру площадью 54 кв. м), что в 2,1 раза ниже цен на первичном рынке.

Министерством регионального развития совместно с Министерством обороны планировалось в 2008 г. закупить порядка 15 тыс. квартир для военнослужащих. Фактически было закуплено около 3 тыс. квартир. Остальные квартиры предполагается закупить в 2009 г. по расчетной цене порядка 28 тыс. руб. за 1 кв. м. Расчетная площадь этих квартир составляет 0,81 млн. кв. м, или 1,3 % к общей площади жилья, введенного в 2008 г.

Докризисные планы правительства предполагали выпуск в 2009 г. государственных жилищных сертификатов на сумму 36,6 млрд. руб. Это позволило бы обеспечить жильем 23226 льготников, в число которых кроме военнослужащих входят также переселенцы из районов Крайнего Севера, чернобыльцы и пострадавшие от стихийных бедствий.

Целевым индикатором ФЦП «Жилище» является **коэффициент доступности жилья** (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры площадью 54 кв. м и среднего годового совокупного денежного дохода семьи из 3-х человек). Программой было запланировано снижение коэффициента доступности с 3,9 в 2004 году до 3,2 в 2007 году. Фактически же коэффициент не снижался, а рос: в 2007 гг. он составил 5,6, тогда как в 2006 г. он составлял 2,4, в 2004-2005 гг. — 4,9, а в 2003 г. — 4,7. То есть имел место опережающий рост стоимости жилья при соответствующем уменьшении его доступности для населения.

Справочно:

В целях повышения доступности жилья и стимулирования строительства, более 25 % субъектов РФ приняли нормативные акты, предусматривающие:

— безвозмездное субсидирование первоначального взноса;

— различные варианты кредитования (ипотека, социальная ипотека);

— накопительные схемы приобретения жилья;

— целевые займы;

— различные формы бюджетной поддержки, в т. ч. предоставление субсидий при строительстве или покупке жилья гражданами.

Важным инструментом повышения доступности жилья должна была стать **ипотека**. Объем выданных ипотечных кредитов на начало 2008 г. достиг 611,2 млрд. руб., увеличившись за 2007 год в 2,6 раза. Тем не менее, исходя из рыночной стоимости жилья, фактических доходов, процентной ставки по кредиту и срока кредита, ипотекой в начале 2008 г. могли воспользоваться 12-15 % населения.

В связи с финансово-экономическим кризисом, в IV кв. 2008 — I кв. 2009 гг. произошло свертывание ипотечных программ в банковской сфере (они остались лишь у 15 банков из почти 300 банков до начала кризиса). Идет нарастание просроченной кредиторской задолженности. Будущее ипотеки во многом зависит от того, удастся ли АИЖК рефинансировать выдаваемые банками кредиты. На эти цели выделяются средства из федерального бюджета (200 млрд. руб.), но их может оказаться недостаточно.

Фонд содействия реформированию ЖКХ, созданный в 2008 г., получил 240 млрд. руб. бюджетных средств на капитальный ремонт и переселение жителей из ветхого и аварийного жилья. За 2009 г. по программе переселения фонд выделил 9,9 млрд. руб. В декабре 2008 г. правительство поручило фонду срочно распределить по регионам 50 млрд. руб. на выкуп квартир в строящихся домах высокой степени готовности (70 % и более). Из них 8,7 млрд. руб. было распределено в декабре 2008 г., распределение остальных средств должно было завершиться до 01.04.09. Это позволит оплатить расселение из ветхого и аварийного жилья площадью 752 тыс. кв. м. Однако, даже если переселенцам будет предоставлено жилье вдвое большей площади, в совокупности оно составит лишь 2,36 % к показателю ввода жилья в 2008 году.

Всего же в 2009 году фонд имеет право израсходовать 110 млрд. руб. При использовании этих средств исключительно на цели переселения, могут быть выкуплены квартиры общей площадью до 4 млн. кв. м. Но это составит лишь 6,3 % от общей площади

Таблица 1.

Бюджетные расходы на жилье для льготных категорий граждан, млн. руб.

Назначение	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.*
Переселение из ветхого и аварийного жилья, капитальный ремонт	1348	60	60	0	1100	45700	110000
Жилье для военнослужащих, уволенных в запас	12370	14700	25900	28000	23861	36693	36615
Жилье для молодых семей	500	500	1050	2100	3600	3600	3600
Всего	14218	15260	27010	30100	28561	85993	150215

* Прогноз

Источник: Министерство регионального развития

жилья, введенного в 2008 г. Бюджетные расходы на жилье для льготных категорий граждан представлены в табл.1.

Как итог, необходимо отметить, что за два с лишним года реализации Национального проекта «Доступное и комфортное жилье…» доля семей, способных приобрести жилье, увеличилась с 17 до 18 % (по менее оптимистичным оценкам — с 15 до 16 %, или не изменилась). Это — без учета последствий финансово-экономического кризиса. Подобный результат трудно признать удовлетворительным.

Системные риски

На уровне систем для развития российского строительного рынка и стройиндустрии в 2009-2010 гг. можно выделить следующие основные риски:

1. Риски мировой экономики и мирового рынка:

— риск продолжения экономического спада в мировой экономике и дальнейшего снижения мирового потребления сырья и энергоресурсов (следствия для России в целом — дальнейшее снижение доходов от экспорта, дефицит бюджета, уменьшение золотовалютных резервов, сокращение госрасходов, падение доходов, уровня жизни и покупательской способности населения);

— риск второй волны финансового кризиса (следствия для мировой экономики и для России — обвал экономики, повторение событий 2008 — начала 2009 гг. в худшем варианте, вплоть до краха мировой финансовой системы);

— риск усиления международной напряженности и развязывания региональных военных конфликтов, в том числе с участием сопредельных государств (следствия — отвлечение финансовых и/или иных ресурсов, милитаризация страны, сокращение бюджетных расходов на «гражданские» отрасли, снижение социальных расходов);

— риск снижения привлекательности России для иностранных инвесторов по политическим и/или экономическим причинам (следствия — падение курсов акций российских компаний, банкротства, снижение зарплат и увольнение персонала, увеличение безработицы);

— риск резкого изменения курса или девальвации одной из мировых резервных валют (следствия — нестабильность на финансовом и фондовом рынках, повторение ситуации конца 2008 — начала 2009 гг.).

2. Риски российской экономики и национального рынка (включая политические риски):

— риск негативного воздействия политических факторов на экономическую ситуацию в стране и условия для развития частного бизнеса (следствия для российской экономики, российского строительства и строительного рынка — осложнение ведения бизнеса, вплоть до закрытия предприятий);

— риск дальнейшего усиления государственного регулирования внутреннего рынка и огосударствления экономики (следствия — постоянное вмешательство государства в деятельность хозяйствующих субъектов, зарегулированность рынка и застой в экономике, отсутствие стимулов к развитию, воспроизводство ситуации конца 70-х — начала 80-х гг.);

— риск второй волны финансового кризиса (следствия — кризис банковской системы, рост процентных ставок, отсутствие доступа к кредитам);

— риск как очередной девальвации, так и чрезмерного усиления рубля (следствия — нестабильность в экономике, проблемы в банковской сфере, включая кредитование бизнеса, проблемы с расчетами по экспортно-импортным операциям, резкое удорожание или удешевление импортной продукции);

— риск осуществления неадекватной инвестиционной и промышленной политики (следствия — непродуманные инвестиционные решения, повышенные затраты на реализацию неэффективных проектов, расход бюджетных средств на покрытие понесенных убытков);

— риск дальнейшего усиления коррупции и рэкета со стороны правоохранительных и контрольно-надзорных органов (следствия — повышение давления на бизнес, увеличение соответствующих расходов и выплат, падение реальных доходов, нулевая эффективность предпринимательской деятельности);

— риск снижения доходов и покупательской способности населения (следствия — сокращение потребительского спроса, сокращение производства товаров и услуг, снижение объемов нового строительства, реконструкции и ремонта, снижение доходов и эффективности бизнеса, остановка и закрытие предприятий).

3. Риски строительства и строительного рынка:

— риск значительного сокращения реальных объемов жилищного строительства (следствия для российского рынка строительных материалов и изделий и стройиндустрии — падение объемов потребления строительных материалов и изделий в строительстве, сокращение объемов их производства, стагнация рынка стройматериалов, усиление конкуренции, ценовые войны, дальнейшее падение эффективности бизнеса);

— риск значительного сокращения объемов строительства в нежилом секторе, в том числе объемов строительства и ввода объектов коммерческой недвижимости (следствия — снижение доли выгодных заказов, приоритет дешевой продукции, падение эффективности бизнеса);

— риск усиления коррупции в строительстве (следствия — увеличение сумм «откатов», падение эффективности бизнеса, использование административного ресурса для давления на конкурентов);

— риск усиления кризиса на рынке недвижимости, падения продаж жилья и объектов нежилого назначения (следствия — дальнейшее падение объемов нового строительства, сокращение спроса на строительные материалы и изделия, включая кровельные и изоляционные материалы);

— риск дальнейшего сокращения платежеспособного спроса (следствия — сокращение затрат населения на приобретение стройматериалов, сокращение объемов их производства, затоваривание, остановка предприятий).