



Вадим Александрович КИСЛИЦЫН —
руководитель стройуправления

М1 или М400? Бетонная заметка о реализации приоритетного нацпроекта

М1 — денежный агрегат для расчета совокупной денежной массы. В России включает наличные деньги, средства на текущих и прочих счетах, вклады в коммерческих банках, депозиты до востребования.

М400 — марка бетона по прочности на сжатие и растяжение. Определяется по прочности образцов базового размера в установленном проектном возрасте в соответствии с действующими стандартами.

Некоторые мои знакомые, люди хорошо образованные и успешно интегрированные в современную российскую действительность, до сих пор искренне рассматривают нашу новейшую историю исключительно с точки зрения логики меркантильных интересов небольшой обладающей реальной властью группы людей. Я бы в конечном итоге согласился с их убедительными аргументами, если бы...

...Если бы, занимаясь исследованиями современных особенностей интеграционных процессов российского и мирового хозяйств, мы не пришли к выводу, что три новых мировых процесса, а именно:

- 1) перемещение экономической власти на глобальный уровень,
 - 2) начало долгосрочного процесса сворачивания экономической деятельности,
 - 3) приобретение энергией, доступной и используемой для экономической деятельности, первостепенного значения для экономического роста по сравнению с достигнутым национальными хозяйствами уровнем производительности общественного труда
- что эти три процесса можно считать достаточной группой инвариантов,

определяющих совокупность возможных сценариев дальнейшего развития мирового глобализованного капиталистического хозяйства (МКХ) в среднесрочной (50–60 лет) перспективе.

В свете действия этих трех постоянных факторов сформулировались пять естественных и самодостаточных экономических задач, неизбежно возникающих перед суверенной (!) Россией, которая в конце XX века уже однозначно находилась в системе МКХ.

Эти задачи объединяла одна цель — обеспечить нашим соотечественникам, их внукам и правнукам достойный уровень жизни наряду с возможностью сохранить максимальный политический и экономический суверенитет, позволяющий участвовать в приближающемся формировании Нового Мирового Порядка. И их реализацию принципиально осложняет сегодня даже не система управления огромной страной, система зачастую непрофессиональная, коррумпированная и космополитичная, а свершившийся факт — уже второе десятилетие у России отставшая микроэкономика в системе МКХ, и даже «суверенная»

исполнительная власть в таких условиях практически не имеет суверенных механизмов экономической политики.

Так вот, эти экономические задачи таковы:

1) многоуровневый вызов по сохранению полного контроля над своей территорией, включающий в себя как возвращение сильной государственной власти и поднятие морального состояния нашего сообщества, так и прекращение убыли населения наряду с занятостью 150 миллионов соотечественников, со всеми вытекающими отсюда подзадачами;

2) поддержание относительного уровня военного потенциала, его структурная подгонка под современные вызовы;

3) максимальное использование краткосрочных (5–20 лет) стратегических преимуществ, которое дает обладание крупнейшим энергетическим и вторым по совокупной мощи военными потенциалами в мире для компенсации негативного воздействия МКХ на наше народное хозяйство;

4) использование любых доступных возможностей для формирования глобальных «российских» ТНК, а также для создания

на территории страны новейших воспроизводственных кластеров;

5) сохранение лидирующих позиции в освоении космического пространства.

Сравнение этих пяти чисто экономических задач и новейшей российской истории, даже принимая во внимание обывательскую ограниченность нашей информированности, – достаточное основание для спокойного и уверенного оптимизма, который еще в 2000 году был всего лишь гордой агрессивностью!

Не менее 75 % приоритетных нацпроектов направлены на реализацию первой, основной экономической задачи на ближайшие 50–60 лет. И интенсификация развития строительной отрасли, в особенности увеличение объемов строительства доступного жилья, – одна из важнейших задач, стоящих перед народным хозяйством страны.

Это напрямую связано с тем, что уже к 2003 году количество ветхого и аварийного жилья увеличилось с 87,8 млн кв.м до 122,8 млн кв.м, более 290 млн кв.м требовало неотложного капитального ремонта, 250 млн кв.м – реконструкции – то есть практически четверть нашего жилого фонда на 2003 год. На сегодня устаревшие панельные жилые дома составляют более половины жилищного фонда России – почти 1,5 млрд кв.м. Еще 10–15 лет – и общество столкнется с необходимостью сноса в некоторых городах России более 40 % существующей жилой застройки из-за их крайней ветхости, непригодности для проживания и опасности для жителей. Ситуация с технологической инфраструктурой жилфонда печальнее, даже в благополучной Москве.

Иными словами, общество столкнется с социальной катастрофой!

Госстрой РФ еще в 2003 году озвучил, что он планирует увеличить к 2010 году объемы строительства жилья в два раза и довести их до 80 млн кв.м в год. Реализация такой программной установки должна позволить в течение 10–15 лет провести масштабную модернизацию существующего жилого фонда, а также увеличить его абсолютные и душевые показатели до уровня развитых северных стран.

Однако знание реальной ситуацией в отрасли дает нам основания полагать, что установка Президента на интенсификацию решения этой важнейшей задачи в указанные сроки не будет реализована. Тому есть как минимум три серьезные причины:

- за последние годы рост реальных совокупных производственных мощностей строительной отрасли невелик, не превышает, по нашей оценке, 2–3 % в год, а рост абсолютных показателей обусловлен скорее ростом цен, а не ростом предложения. На

1985 год статистика фиксировала в РСФСР 10,6 тыс. стройорганизаций с численностью работающих более 100 чел., и ввод 62,6 млн кв.м жилья в год. А в 2003 году на более чем 113 тыс. стройорганизаций – не более 5,5 тыс. с численностью работающих более 100 человек, и ввод 36,4 млн кв.м жилья в год соответственно. То, что ввод жилья почти пропорционален количеству крупных строительных коллективов, – примечательно, но на самом деле банально;

- отрасль производства стройматериалов не в состоянии обеспечить взрывной рост выпуска продукции – увеличение спроса приводит не к расширению предложения, а к росту цен. По важнейшей позиции – цементу – ввод в действие мощностей по производству за счет нового строительства, расширения и реконструкции с 2000 года не превысил 5 тыс. (!) тонн, и текущий прирост достигается за счет технического перевооружения действующих.

	1990	2000	2003	2004	2005	2006(1)
Ввод жилья, млн м ²	61,7	30,3	36,4	41,0	43,6	-5,5 %
Выпуск: цемента, млн тонн	83,0	32,4	41,0	44,0	48,7	+4,6 %
сборных ЖБИ, млн м ³	79,4	18,3	21,1	21,3	23,5	-3,5 %
кирпича, млрд шт.	24,5	10,7	11,0	11,4	11,3	-5,2 %

Незагруженных «живых» мощностей в этом секторе народного хозяйства практически не осталось. Временной лаг инвестиций в отрасль производства стройматериалов – два-четыре года;

- острейший дефицит личного состава, в первую очередь опытных квалифицированных кадров. К примеру, на 1990 год в отрасли было занято более 9 млн человек, с дополнительной потребностью 80 тыс. человек, а в 2000-м и 2004 годах – 5 и 4,69 млн с дополнительной потребностью 110 и более 780 тыс. человек соответственно. Ничто не мешает использовать иностранную рабочую силу, но для комплектации так называемой линии (мастера, прорабы, начальники участков), производственных и производственно-технических отделов, плановых и сметных отделов, отделов материально-технической комплектации и директоратов, не говоря уже о проектных организациях, службе заказчика и Государственной инспекции архитектурно-строительного надзора и Объединение административно-технических инспекций, однозначно необходимы отечественные специалисты. Временной лаг инвестиций в личный состав – не менее восьми-десяти лет.

Уже эти три причины, не лежащие в сфере денежного обращения, обрекают чисто монетаристские стимулирования

отрасли на неудачу – внутреннее производство иначе чем ростом цен попросту не может отреагировать на увеличение покупательной способности, а «импорт» такой продукции практически невозможен.

В настоящее время в крупных городах реально развиваются не столько строительные коллективы, сколько инвестиционно-строительные холдинги. В чем разница? Валовая доходность строительного управления составляет около 15 % от выполнения (или объема реализации) и является производной эффективности технологических и управленческих процессов внутри трудового коллектива: организовал в дополнение к пяти еще один участок, за год отладил его работу – выполнение выросло на 15–20 %, соответственно, выросла доходность бизнеса. Для инвестиционно-строительной компании определяющим становится не эффективность производственной составляющей, а «ножни-

цы» между инвестиционной и рыночной ценой 1 кв.м. Если инвестиционная цена составляет 1700 долларов за кв.м (с валовой строительной доходностью около 200 долларов и «очищенной» около 100 долларов с 1 кв.м), а рыночная 3500 долларов, (с валовой инвестиционной доходностью более 1500 долларов, а «очищенной», в том числе и от нерыночных изъятий, более 1000 долларов с 1 кв.м), то экономические мотивы повышать эффективность строительной составляющей отсутствуют!

Любимый вопрос возникает естественно и непринужденно...

А что, если... Если рассмотреть возможность использования наряду с монетаристскими и кейнсианскими подходов к стимулированию развития отрасли, безусловно, принимая во внимание инфляционные ограничения, «византийские» особенности нашей деловой культуры и применяя передовую, в первую очередь ближневосточную, опыт в этой сфере?

Базовый принцип может состоять, например, во вне рыночном, но с использованием эффективных рыночных механизмов, сокращении спроса на жилье, причем не текущим финансированием строительства, а путем покупки полностью готовых к заселению инфраструктурных жилых комплексов, построенных российскими строителями по заказу Правительства РФ

на целенаправленно сформулированных условиях. Заселять такие комплексы, находящиеся в собственности РФ, целесообразно таким образом, чтобы это жилье в течение примерно 10 лет не попадало ни на первичный, ни на вторичный рынки.

Полномасштабная реализация такого подхода, помимо основного результата – «разгона» отрасли и стимулирования развития крупных и именно строительных коллективов, а не инвестиционно-строительных групп, также сократит коррупционную составляющую госучастия в ее судьбе, минимизирует инфляционные издержки, неизбежные при взрывном росте крупного элемента народного хозяйства и как минимум компенсирует рост расходов федерального бюджета по этой статье ростом соответствующих доходов.

Появится реальный шанс к 2013–2015 годам (быстрее технически нереально) выйти на удвоение производственного потенциала нашей строительной отрасли и обеспечить дополнительно до 2 млн новых, и достаточно высокооплачиваемых, рабочих мест, в первую очередь в социально уязвимых регионах.

К примеру, осуществляется следующая последовательность мероприятий:

1. С некоторой периодичностью по решению Правительства РФ Главные архитектурно-планировочные управления ряда субъектов федерации, определенных целевым образом (в первую очередь регионы, где уровень платежеспособного спроса не позволяет рыночно развиваться строительному комплексу), поручают районным

АПУ разработку исходно-разрешительной документации на строительство жилых микрорайонов с полной технологической и социальной инфраструктурой общей жилой площадью 5–10 млн кв.м в соответствии с Техзаданием Правительства. Сроки – три-четыре месяца. Эти затраты компенсируются федеральным бюджетом и составят не более 150 млн руб.

2. На основании ИРД Правительством РФ объявляется и проводится публичный конкурс с предварительным квалификационным отбором по проектированию и строительству запланированных микрорайонов. Задача квалификационного отбора – допустить к конкурсу пять-семь крупнейших строительных корпораций страны. Условия победы – минимальная стоимость и реальные сроки. Для определения верхней планки стоимости необходимы экспертные заключения Счетной палаты, Госстроя, минимум двух независимых экспертных центров.

3. С победителем конкурса заключается Госконтракт. Его принципиальные условия:

- оплата осуществляется после сдачи Госкомиссии всего комплекса по фиксированной договорной цене единовременно (!);
- привлечение средств на реализацию контракта только на внутреннем рынке (реально расчет на облигационные выпуски, которые вполне по силам крупнейшим строительным корпорациям страны);
- участникам конкурса, в том числе их аффилированным структурам, запрещена совместная реализация госконтракта;

– 90 % материалов и комплектующих – российского производства;

– серьезные пени за задержку сроков сдачи по контракту (!);

– ежеквартальная публикация выполнения по графику.

В бюджет соответствующего года закладываются необходимые средства (это порядка 130–150 млрд руб.), и, возможно, координируются некоторые денежные агрегаты.

4. По завершении работ сдача комплекса госкомиссии и расчет с исполнителем.

5. Заселение комплекса осуществляется по базовому принципу – жилье в течение 10 лет не попадает на вторичный рынок недвижимости:

- лицами, перед которыми РФ имеет обязательства по предоставлению на определенных условиях жилья на безвозмездной основе – в первую очередь военнослужащими (уже сегодня неотложная потребность Минобороны – не менее 12 млн кв.м). Свидетельства о собственности на такие квартиры должны иметь четкие законодательные ограничения на 10 лет по операциям с ними – ни продавать, ни сдавать внаем, ни закладывать их нельзя – возможно только наследование;
- социальный наём – учителям, врачам, научным работникам и т.д. Без права приватизации, только на время работы в социально значимой сфере, с обязательной оплатой коммунальных платежей и госренты.

Реализация подобного подхода позволит:

1. До минимума сократить коррупционную составляющую госучастия в развитии отрасли.

2. Только запланировав, целевым образом потратить 150 млрд руб., к моменту расчета с исполнителем получить не только необходимые средства, но и дополнительно до 40–60 млрд руб. доходов бюджета. В самом деле, Правительство не финансирует работы, а лишь покупает фактически готовые к проживанию «города и поселки». Привлечение с внутреннего финансового рынка 130–140 млрд руб. и освоение их внутренним же производством уже принесет в бюджет не менее 37–40 млрд руб., а действие «чистого» мультипликатора инвестиций, который в РФ составляет около 4 (мы принимаем предельную склонность к сбережениям 25–30%), добавит за время реализации около 520–600 млрд руб. к ВВП и увеличит доходы бюджетов еще на 150–180 млрд руб. И к моменту расчетов по госконтракту на сумму 150 млрд руб. (госинвестиции пока только прогарантированы) Правительство уже получит до доходов около 190–210 млрд руб. (на самом деле поменьше – мультипликатор арифметически корректен только в макроэкономике).



3. Вне рыночно стерилизовать часть спроса на жилье и сократить социальную напряженность, при этом практически избежать роста цен на рынке недвижимости (без учета роста цен на стройматериалы первые два-три года).

4. Минимизировать инфляционные издержки, неизбежные при необходимом нам взрывном росте такой крупной отрасли. Точная сравнительная оценка инфляционных ожиданий по трем вариантам (стимулирование спроса, госфинансирование непосредственно строительства социального жилья, гарантированная покупка Правительством запланированных объектов) не проводилась. Качественный анализ приводит к заключению, что при реализации третьего варианта инфляционные издержки составят не более 15–30 % от инфляционных издержек чисто монетаристского подхода.

Это даст возможность:

5. Наряду с ростом производственного потенциала строительной отрасли на 2–3 % в год, который обеспечивает платежеспособный спрос на жилую и нежилую недвижимость, обеспечить дополнительный рост мощностей вне рынка жилья, причем не менее чем на 5–7 % в год в первые один-два года и на 10–15 % в последующие.

6. Укрепить внутренний финансовый рынок, усилив его новыми и вполне ликвидными инструментами.

7. Четко оценивать региональный уровень нерыночных изъятий на рынке жилья. Публичность финансово-экономических параметров таких контрактов может служить великолепным и предельно либеральным, неадминистративным инструментом сдерживания роста цен на рынке первичного жилья.

8. Обеспечить дополнительно 75–150 тыс. рабочих мест непосредственно за счет реализации таких контрактов и до 1,5–2 млн – интегрально по отрасли.

На заявленные параметры «полного формата» (5–10 млн кв.м в год) технически реально выйти в течение двух-четырех лет с момента успешного завершения пилотного проекта, масштабы которого неразумно делать большими, чем 150–200 тыс кв.м. В процессе его реализации (а это займет от двух до трех лет) необходимо:

- подтянуть необходимую для реализации подхода законодательную базу;
- совместно с регионами разработать и утвердить генеральный план развития территорий до 2050 года, на основании которого и будут целевым образом определяться субъекты федерации для компенсации затрат на разработку ИРД с последующим выставлением их на конкурс.

Стоит отметить, что от момента подписания госконтракта и до предъявления

законченного комплекса государственной комиссии исполнитель на абсолютно рыночных принципах решает поставленные перед ним задачи – привлекает финансовые ресурсы, организует проектирование, комплектацию и строительство объектов и подготовку их к эксплуатации – степень госучастия на этом этапе сведена к минимуму. Таким образом, еще одним преимуществом данного подхода является то, что для его успешной реализации не надо создавать новых хозяйствующих либо надзорных структур. Все необходимые механизмы в системе российской государственной машины уже существуют – необходимо просто чуть-чуть повысить удельную эффективность работы части госаппарата и обеспечить локальную координацию некоторых его федеральных подразделений, региональных властей и исполнителей.

Для успешной реализации пилотного проекта достаточно создать рабочую группу в составе четырех основных профессионалов, которая в состоянии успешно справиться с координацией работы по нему. При выходе на параметры «полного формата» (освоение 150–300 млрд руб. в год) четырех специалистов будет уже недостаточно, но численность этой группы не превысит 15–20 экспертов, и при этом позволит эффективно, прозрачно и оперативно решать важные и масштабные задачи.

Не вызывает сомнений, что строительный комплекс инициативу поддержал бы. Как не вызывает сомнений, что альтернативных путей реализации поставленной Президентом задачи по наращиванию темпов строительства доступного жилья наверняка предостаточно. А это, напомним, очень актуальная часть важнейшей экономической задачи нашей страны на среднесрочный (50–60 лет) период – сохранение суверенного контроля над своей территорией. Ясно одно – без государственного стимулирования развития строительной отрасли, направленного на интенсификацию темпов реализации одного из приоритетных национальных проектов, решение этой задачи может nepозволительно затянуться. К сожалению, формулировки подходов, которыми собирается руководствоваться исполнительная власть для выполнения установок Президента (например, вера в спасительную силу ипотеки наряду с малоэтажным строительством, деревянным домостроением и т.д.), в глазах многих строительных управленцев, реальных «фронтвиков» отрасли, не выглядят убедительно. Хочется надеяться, что сама идеология участия российского государства в судьбе российского же строительного комплекса и в судьбе одного из важнейших нацпроектов – будет доработана, выверена и аккуратно реализована. ■

