

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА, НЕГАТИВНО ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОМСКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

ЕВГЕНИЙ ПАРШУТО,
заместитель губернатора
Томской области
по строительству и
инфраструктуре



Фото Валерий Доронин

Падение показателей в Томске во многом связано с изменением географии строительства: (Томский район, напротив, благодаря микрорайону «Южные ворота» бьет по вводу жилья все рекорды).

Существует и целый ряд вопросов, при решении которых во главу угла в последние годы ставились не интересы строителей, а соображения удобства и комфорта томичей — от норматива «одно машиноместо на одну квартиру» до более высокой, чем в соседних регионах, стоимости земли. Все это, безусловно, сыграло свою роль.

Но определяющим фактором все-таки является падение спроса, компенсировать которое строителям не могут никакие меры господдержки. Думаю, что к концу года цифры изменятся в лучшую сторону, однако на уровень прошлого года выйти вряд ли удастся. Хотя в Минстрое снижать планку не хотят и, ориентируясь на информацию о имеющихся заделах, ориентируются именно на уровень 2015-го.

Нельзя полностью снимать ответственность и с самих строителей. Это самый неповоротливый рынок из всех: если остальные реагируют на требования времени достаточно живо, то строители это делают с очень большим отставанием. Считать, оптимизировать производство сегодня хотят немногие. Если цены на некоторые товары очень прозрачны, то в сфере строительства цифры, как правило, остаются тайной за семью печатями, в том числе иногда и от самих руководителей. Думаю,

Можно ли что-то изменить на региональном уровне (разработать региональную программу развития, принять закон, уменьшить ставку по ипотеке и т.п.)?

сейчас отрезвление все-таки наступает, и потихоньку этот рынок начнет сам себя оптимизировать, хотя быстрым этот процесс не будет. Другого выхода просто не существует, потому что меры господдержки — это вещь хорошая, но непостоянная: сегодня она есть, а завтра ее нет.

В послевоенное время, например, строительная отрасль поддерживалась во всех пострадавших от войны странах, только методы были разными. Кто-то использовал механизм строительных сберегательных касс, кто-то делал упор на индустриальное домостроение, кто-то — на поддержку индивидуального жилья. Но все эти меры временные — они играют роль своеобразного катализатора, а дальше рынок должен работать сам. Поэтому многое зависит от самих строителей: если они сумеют переориентироваться, начнут искать различные варианты и конкурировать в соотношении «цена—качество», отрасль сможет этот кризис преодолеть.

Что касается законодательной поддержки отрасли на уровне региона, недавно областной Думой был принят закон «Об установлении случаев, при которых не требуется получение разрешения на строительство на территории Томской области». Он позволит гораздо быстрее оформлять документы для строительства линейных объектов. И это очень важно: сегодня у нас можно построить дом за год, а проектировать сети и оформлять землю под их сооружение — два года, потому что это всегда затрагивает интересы множества землепользователей. Кроме линейных объектов, речь в Законе идет и об автостоянках, и об объектах благоустройства. А вслед за этим, буквально на днях, был утвержден Порядок предоставления земельных участков под строительство этих объектов. Очень надеюсь, что

это принесет свои плоды и поддержит строителей в кризисный период.

АЛЕКСАНДР ШПТЕР,
генеральный директор
ОАО «Томская
домостроительная
компания»



Безусловно, 2016 год принес много новых рисков, которые заставляют строителей на ходу переоценивать ситуацию. С уверенностью можно сказать, что прежние объемы ввода жилья останутся в прошлом, поскольку рынок переживает заметное снижение спроса и сокращение продаж. На высшем государственном уровне принята во внимание эта тенденция: Владимир Путин оценил спрос на жилье в России в ближайшие пять лет в 300 млн кв. м. Учитывая, что в 2015 году было введено в строй 85 млн кв. м, то в будущем придется скорректировать темпы роста всей строительной отрасли.

На местном региональном уровне продолжается работа по поддержанию ситуации в отрасли. Например, томские строители не раз поднимали в Законодательном собрании области тему оптимизации налогообложения для застройщиков, в частности отмену налога на прибыль при передаче объектов в муниципальную собственность. К слову сказать, наша работа была результативной, на майском заседании Госсовета активно обсуждался этот вопрос.

Что же касается конкретных мер по борьбе с негативными явлениями текущего кризиса, то ТДСК в полном объеме решила сохранить в 2016 году все программы поддержки своих покупателей. Мы также широко используем рассрочку, использование материнского капитала, обмен старой квартиры на новую, компенсацию процентов по ипотеке. В нашей компании всегда было взвешенное отношение к ценовой политике. Впредь мы намерены придерживаться лояльной для покупателя ценовой политики, несмотря ни на какие напряженные ситуации на рынке. Как всегда, особенностью нашей продукции является готовность квартир к заселению.

В 2016 году, кроме «Южных Ворот», мы выиграли 2-й конкурс на реализацию проекта «Жилье для российской семьи» в микрорайоне «Зеленые Горки». Здесь будет возведено семь многоквартирных домов общей площадью 74 тыс кв. м, из которых шесть — по программе ЖРС по цене для покупателей существенно ниже рыночной. Срок окончания строительства — июль 2017 года. И здесь же к концу года будут запущены в эксплуатацию две дороги. Мы также возводим еще один новый микрорайон «Радонежский», который расположен в живописном месте на берегу реки Томь. Первый дом уже заселен.

Наши покупатели могут быть абсолютно спокойны и уверены: факторы риска в текущей непростой экономической ситуации их не коснутся — они получают свои квартиры не только в срок, но даже и раньше, чем запланировали!

**ЕКАТЕРИНА
СОБКАНЮК,**
ГК «Карьероуправление»



Снижение объемов ввода жилья в первом полугодии — общая тенденция для всех регионов. По данным Росстата, объем ввода жилья в России в первом полугодии 2016 года снизился относительно аналогичного периода прошлого года на 9,2%. Самое значительное снижение объемов ввода жилья наблюдалось в Тюменской области — на 34,4%, Новосибирской области — на 30,2%, Москве — на 25,9%, Свердловской области — на 21,6%, Краснодарском крае — на 15,5%, Санкт-Петербурге — на 12%. Снижение объемов строительства в Томской области — 24,5% — фактически на уровне Москвы. В нашем регионе это особенно заметно еще и потому, что в 2015 году Томская область достигла по вводу жилья исторического максимума, сдав 699 тысяч квадратных метров.

Общие для отрасли неблагоприятные факторы — сокращение реальных расходов населения, падение кредитования строительства, снижение количества предоставленных ипотечных кредитов. Не лучшим образом сказываются на рынке долевого строительства и новые нормы страхования ответственности застройщиков жилья. Ситуация в отрасли сложная, на предприятиях нет заказов. За первое полугодие 2016 года из состава саморегулируемой организации Некоммерческое партнерство «Томские строители» вышли почти 60 организаций.

Что можно сделать, чтобы исправить ситуацию? Сегодня все уповают на ипотеку, в том числе и правительство РФ ей уделяет значительное внимание. Но, по большому счету, ипотека строительный рынок не спасет. Мы, строители, считаем, что необходима поддержка, аналогичная той, которая была оказана отрасли в 2008-м и 2009 годах. Инвестиции в программы выкупа и строительства социального жилья могли бы существенно помочь строительному комплексу, который обеспечивает работой и смежные сферы деятельности.

В мае текущего года Законодательная дума Томской области приняла во втором, окончательном, чтении закон «О реализации на территории Томской области отдельных положений Жилищного кодекса Российской Федерации о наемных домах». Его главная цель — создать в области рынок доступного наемного жилья и развивать жилищный

фонд социального использования. И сегодня, после принятия закона, Томская область готова к созданию фонда государственного жилья.

Возведение социального жилья — одни из путей оживления строительного комплекса. Считаю, что должна быть возможность выделения строителям средств из фонда ЖКХ под 5% годовых и на 30 лет. Если такие условия будут созданы, застройщикам будет выгодно брать эти кредиты и в течение 30 лет возвращать их за счет арендной платы.

В общем, главный путь исправления ситуации — обеспечить строителей работой. Тем более что томские строители могут и умеют работать в самых сложных условиях. Недавний пример: в рамках федерального проекта «Надежные новостройки России» объектам трех томских застройщиков присвоен высокий рейтинг надежности соблюдения прав участников долевого строительства. Это строящиеся жилые объекты нашей группы компаний «Карьероуправление», а также объекты ОАО «Томская домостроительная компания» и УМП «Томскстройзаказчик».

В преддверии профессионального праздника — Дня строителя — поздравляю коллективы строительных предприятий и желаю всем нам улучшения экономической «погоды», позитивного климата в инвестициях, коллективе, семье. Пусть наши новые объекты радуют глаз и становятся предметом профессиональной гордости. Энергии и настойчивости, радости и счастья, удачи и оптимизма!

МИХАИЛ ГРЕБЕННИКОВ, руководитель Сбербанка в Томске



Девальвация рубля и снижение уровня доходов населения привели к тому, что доступность нового жилья снизилась. Государство принимает меры по поддержке спроса с помощью различных программ и ограничения ипотечных ставок, но одной ипотекой проблему не решишь — нужны комплексный подход и совместные усилия власти и бизнеса. Часто приходится слышать о трудностях строителей, о том, что компании уходят с рынка, о проблемах с получением кредитов. Но есть и вторая проблема — многие предприятия неправильно строят свою финансовую деятельность и, не имея собственных оборотных средств, надеются только на деньги, которые принесут им покупатели. Чем оборачивается такая рискованная политика, мы знаем.

Банки часто упрекают в том, что они неохотно и «неправильно» кредитуют строителей. Но мы не можем дать им деньги и сказать: тратьте на что хотите. В строительстве, как нигде, деньги должны быть «мечеными», предназначенными для конкретного объекта.

Все, что его не касается, должно финансироваться только из прибыли. Банки именно так и живут: им запрещено работать с расчетного счета. Сначала банк зарабатывает прибыль, формирует фонды развития, а уж потом может эти фонды потратить. И так должны поступать все организации — тратить только то, что заработали, за минусом налогов и прочих обязательных платежей. Поэтому винить в своих проблемах, к сожалению, строителям нужно не только власть, но и самих себя. Из сегодняшнего кризиса важно сделать правильные выводы — испытания даются нам для того, чтобы мы учились и совершенствовались свою работу, а не просто ждали, что придет добрый дядя и решит все наши проблемы. Хотя в решении многих вопросов строителям действительно нужна помощь органов региональной и муниципальной власти. В первую очередь это снижение затрат на инфраструктуру. Понимаю, что состояние бюджета сегодня тоже оставляет желать лучшего. Но без строительства у нас нет будущего, эта отрасль — локомотив экономики. Известный факт: один занятый в строительстве дает работу двенадцати занятым в смежных отраслях. Поэтому нужно стараться облегчить инфраструктурную нагрузку на строителей. Но они, в свою очередь, должны или снижать стоимость квадратного метра, или создавать другие преференции для покупателей квартир.

Одним из перспективных направлений работы в сегодняшних условиях, на мой взгляд, может стать строительство арендного жилья. Это позволит решить проблему доступности жилья для молодежи, но также потребует использования государственно-частного партнерства для снижения затрат на инфраструктуру и «длинных» денег от банков. Возможно, стоило бы подумать и о дифференциации цены: если ты покупаешь первую квартиру, ее стоимость будет минимальной, если пятую или десятую — свободной. Тогда те, кто считает покупку жилья лучшим банковским вкладом, начали бы инвестировать средства в какой-то другой бизнес. Это тоже сыграло бы свою роль, потому что присутствие на рынке спекулянтов делает жилье малодоступным для остальных. То есть это должна быть дорога со встречным движением, потому что в одиночку «жилищный вопрос» не решить ни власти, ни бизнесу, ни населению. Есть такая стратегия бизнеса — win-win, когда выигрывают все участники сделки. Именно к этому мы и должны стремиться.

ВАСИЛИЙ МУЗАЛЕВ, Заслуженный строитель РФ



Сегодняшнее состояние транспортного строительства вызывает серьезную тревогу. Одна из главных причин — несовершенство законодательной базы, и в первую очередь — разрушительный для отрасли закон 44-ФЗ. Существует предел,

ниже которого цену объекта снижать нельзя без ущерба качеству. И в мировой практике при выборе подрядчиков для работы на крупных объектах обязательно учитываются опыт компании и ее репутация. У нас же нередко победу на аукционах одерживают недобросовестные исполнители, которые откровенно демпингуют. Все это наносит огромный вред серьезным, ответственным компаниям, многие из которых сегодня находятся в трудном финансовом положении. А их распад обернется огромными проблемами, потому что опытный и высококвалифицированный коллектив легко разрушить, но очень трудно создать.

«Золотым веком» транспортного строительства в нашей стране были 80-е годы — тогда отрасль динамично развивалась, внедрялись самые передовые материалы и технологии. Для этого создавались все условия: если строители применяли какое-то ноу-хау, позволившее им сэкономить, эта экономия оставалась на предприятии. Что-то направлялось на стимулирование инженерно-технических кадров, основная же часть шла на развитие производства, приобретение новой техники и оборудования. Это и объясняет резкий прогресс, который тогда наблюдался. Сегодня стимулила что-то усовершенствовать и экономить нет: подрядчика тут же заставят переделывать смету, и никакой выгоды он не получит. Поэтому и возможности развиваться тоже нет. А ведь сегодня строителей, даже приступающих к самым крупным и значимым объектам, никто не оснащает техникой, как это делалось раньше: они все должны купить сами, из прибыли, включая машины стоимостью 2 млн евро. Но сначала прибыль должна появиться, а при сложившейся системе она сведена к минимуму.

Вторая проблема — это качество проектов. Ошибки, неграмотные технические решения практически стали нормой. Во всем мире подрядчик приступает к строительству или ремонту только после полного завершения изысканий и проектных работ. У нас объект сплошь и рядом торгуется, когда и проект еще как следует не проработан и многие вопросы по земле не решены. На строительстве Пушкинской развязки, например, была масса вопросов по сносу гаражей, расселению жилья... Все это ложится на плечи подрядной организации, хотя на самом деле это проблема заказчика. Ошибки в изысканиях и проектировании также бьют по подрядчику. Если во время строительства дороги вместо сухого суглинка обнаруживаются обводненные плавуны, это означает, что нужно делать замену основания, а в проекте эти расходы не заложены. В результате подрядчик, который дал пятилетнюю гарантию на свою работу, загоняется в угол: если дорога провалится, он должен будет переделывать за свой счет. А она обязательно провалится, потому что слабое основание не компенсируешь никаким, даже самым качественным дорожным покрытием.

Все это может негативно сказаться на состоянии наших дорог и мостов в самом ближайшем будущем. Ситуация очень серьезная, и шапкозакидательство здесь не поможет. Нужно корректировать законодательство — изменения в 44-ФЗ в

последнее время вносятся, но я считаю, что его нужно менять полностью. Строительство и ремонт дорог должны стать приоритетом — деньги на них нужно выделять при любых кризисах, потому что без них развитие экономики невозможно. Если же говорить об уровне региона, то нам нужна программа модернизации, а возможно, и возрождения дорожной отрасли, которую мы фактически полностью разрушили. Сегодня ремонтировать дороги просто некому. И еще один важный момент: любому ремонту должна предшествовать подготовка проекта и регламента работ. Проводить предремонтную диагностику и сопровождать работы, выполняя функции технадзора, должны высококвалифицированные специалисты. Они в Томске есть, и их опытом пользуются многие соседние регионы, а вот мы его используем не в полной мере. И, конечно, исправить ситуацию можно только при наличии политической воли. Слишком серьезные задачи нам для этого предстоит решить.

ШАБАН БАЙРАМОВ, Руководитель «Томлесстроя»



Финансово-экономический кризис негативно влияет на деятельность не только нашей строительной компании, но и всей строительной отрасли России, и он не прекращается для строителей с 2008 года. Упала покупательная способность населения, перестали покупать квартиры в прежних объемах, прекратился оборот денег. А ведь любой производственный процесс — это как езда на велосипеде: он едет, пока крутишь педали, а без денег (чтобы крутить педали) ехать можно только под откос. Так что сегодня всех строителей волнует только одно: какой длины откос и под каким углом у него уклон.

На местном уровне в помощь даже не строителям, а жителям можно было бы возобновить социальные программы по субсидированию процентной ставки по ипотечным кредитам для некоторых категорий граждан: для молодых семей, для молодых специалистов, для многодетных семей и т.д. Кстати, наша компания никогда не пользовалась этими привилегиями, так как в этих программах была прописана только отделка квартир «под ключ». Можно расширить эти программы и для черновой отделки. Ведь инвестирование в недвижимость — это защита от любого кризиса.

За время с начала кризиса сильно возросли местные неналоговые сборы со строительной отрасли. Плата за аренду земельных участков выросла в несколько раз,

возросла и плата за подключение к инфраструктурным сетям. Понятно, что город ограничен в своих бюджетных возможностях, но это не повод, чтобы рубить курицу, несущую золотые яйца. Денег за аренду земли собрать так и не удалось, а финансовое состояние строителей сильно подорвано. Да и потом все эти платежи ложатся на себестоимость жилья, отсюда и сокращение покупательной способности.

Ну и, наконец, нужно найти в себе силы, чтобы отменить принятое в Томске несколько лет назад на популистской волне решение о строительстве стояночных мест в новых домах из расчета одна квартира — одно стояночное место. Ну нельзя жить на стоянке. Сегодня и в старых домах люди любыми способами перекрывают свои дворы от въезда машин, а мы заложили эту мину на будущее. Во-первых, эти стоянки тоже лягут на себестоимость жилья. И даже на тех, кто машин не имеет. Во-вторых, а когда начнется массовое оформление земли под домами в долевую собственность, кто будет платить налоги за все эти гектары? В Томске плохо реализуются гаражи и крытые стояночные места, потому что машину можно поставить на любом газоне — вот где непаханое поле для деятельности власти, тем более что количество машин будет только увеличиваться. Короче: Баливар двоих не выдержит...

ВАЛЕРИЙ ПАДЕРИН

Уполномоченный
по защите прав
предпринимателей в
Томской области



Существует целый ряд проблем, с которыми связано состояние строительной отрасли. Часть вопросов призваны решить поправки к закону 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...», в обсуждении которых мы принимали участие на этапе их подготовки. Поправки направлены на защиту интересов дольщиков: теперь строительная компания должна иметь достаточно большие собственные средства для их обеспечения. Что-то подобное было реализовано в СРО — несколько организаций объединяются и создают своими взносами страховой фонд. Эта же конструкция, по сути, взята за основу и в новом законе. Мы тогда очень серьезно дискутировали, насколько правильна система финансирования за счет дольщиков, при которой они дают строительной организации деньги в кредит — по сути, беспроцентный кредит. С одной стороны, это неплохо, потому что квартиры в итоге получаются более дешевыми. Но с другой — связано с теми рисками, которые в итоге привели к появлению армии обманутых дольщиков.

Строительный бизнес достаточно специфичен — попробуй где-нибудь получить деньги, кроме кредитных! Вот и приходится искать варианты, одним из которых является привлечение средств дольщиков. Это однозначно дешевле, чем брать коммерческий кредит, стоимость которого в итоге перекладывается на потребителя и закладывается в квадратный метр продаваемого жилья. Но если компания пошатнулась, то шатается вся эта конструкция вместе с правами дольщиков. На мой взгляд, было бы правильным, если бы государство подставило строителям плечо, субсидировало процентную ставку коммерческого банка. Мы ведь знаем, что строительство — локомотив, который тащит за собой многие другие отрасли. И, конечно, строительству надо помогать. Поэтому субсидирование ставки мне видится оптимальным вариантом. Хотя многие строители, с которыми мы беседовали на этапе обсуждения поправок в закон, говорят, что им бы было легче работать без гарантий — есть объект, мы его построили и продали в готовом виде со свидетельством о собственности, и нам не надо соблюдать никакие новые требования. Есть и второй важный момент, связанный с инвестициями в строительство. Уже несколько человек пожаловалось нам на то, что хорошие и перспективные инвестиционные объекты затормозились из-за требований, связанных с историческим статусом города. Мы проводили по этой теме отдельный «круглый стол», на котором выделили общие проблемы. Причем на нем прозвучали мнения не застройщиков, а представителей самых разных сторон. В том числе — проектировщиков, которые проектируют для разных заказчиков в разных зонах города. Выводы, сделанные по итогам этого «круглого стола», были направлены в мэрию Томска. Так что повторю то, с чего начал: проблем, связанных со строительством, много. И все они требуют тщательного изучения и урегулирования.

БЖ

СРОЧНО • документы
отправить • посылку
• груз

Доставка с гарантией в любую точку мира!

СИБЭКС
СЛУЖБА ЭКСПРЕСС ДОСТАВКИ

Тел.: 512-202, www.sibex.biz