**Актуальные проблемы экономики отрасли**

**Куклин Антон Владимирович**

Наиболее актуальные проблемы в данный момент – кризис в строительной области, комплексная, жилая застройка, положение застройщиков в отрасли.

**09.09.2010**

**Кризис в строительной области**

Разделим строительный рынок на сегменты:

* Жилищное строительство
* Промышленное
* Прочее коммерческое
* Дорожно-инфраструктурное

Особенности жилищного строительства:

* 1. низкий уровень обеспеченности населения жильем (в количественных и качественных показателях), потребность всегда превышает спрос.
  2. квартиры и дома выступают средством сбережения и инвестиций и не только для проживания.
  3. группа покупателей-инвесторов во многом определяет тенденции поведения других групп покупателей, ориентируясь не на текущую цену, а на будущую
  4. если на большинстве рынках товаров уменьшение цен приводит к увеличению спроса на них, то рынок недвижимости демонстрирует прямо противоположную тенденцию
  5. предложение на строительном рынке имеет свои отличия и характеризуется тем, что инвестиционный процесс нацелен на будущее, а не создание товара. Прекращение инвестиций сокращает предложение.

Схема поступления денежных средств в строительную отрасль

Расх.бюджета на дорожно-инфраст. ст-во

Расх.бюджета на жилищ. ст-во

Покупка недвиж-ти

Инвестиции прочих отраслей

Доходы девелоперов

Проч.коммерч

Дорожно-инфрактустрно

жилье

Промыш-складское

Инвестиции девелоперов

Доходы компаний

Доходы населения

Доходы бюджета

Ипотечные кредиты

Кредиты девелоперам

Валютная выручка

Зарубежные займы

Ликвидность банковской системы

Строительство

Строительная отрасль представляет собой не только строительство недвижимости, но и производство строительных материалов.

Хозяйственные механизмы регулирования в РФ не эффективны.

Условия недостатка недвижимости, сниженного спроса продлится в строительной отрасли еще 3-4 года.

* + 1. **Введение в девелопмент**

Девелопмент- развитие недвижимости.

2 вида:

1) за плату/ free-девелопмент

Девелопер не берет на себя финансовых рисков и работает на гонораре. Строительство зданий под ключ и возможно наполнение его арендаторами. Ответственность за весь проект лежит на девелопере. Гонорар достигает 10%.

2) спекулятивный

Девелопер создает коммерческую недвижимость, выступает как единоличный организатор проекта. Занимается еще и построением финансовой схемы проекта. Девелопер вкладывает свои денежные средства, которые и являются стержнем будущей денежной системы. Попытка положиться на один финансовый источник обеспечена на провал. Только смешанное финансирование. При вложении на раннем этапе 10% от стоимости проекта, девелопер может претендовать на 50%.

Этапы девелопмента:

1. предпроектная:
   * анализ рынка недвижимости
   * подбор объекта недвижимости
   * формирование стратегии
   * инвестиционный анализ
   * оформление исходно-разрешительной документации
   * привлечение кредитных и инвестиционных средств.
2. проектирование:
   * разработка финансовой схемы и организация финансирования
   * формирование архитектурно-инженерной группы
   * привлечение для консультаций брокера, который будет реализовывать недвижимость
   * руководство проектирования
   * проведение тендера на строительные работы
3. строительство:
   * координация строительных работ
   * контроль качества строительства и сметных расходов.
4. реализация:
   * маркетинг и реализация площадей
   * контроль за эксплуатацией здания и работой инженерных систем после окончания строительства.

Для первой стадии наиболее важно – анализ рынка и в каком секторе рынка существуют незаполненные ниши и сохраняются ли они в дальнейшем?

Какой именно объект нужно построить?

Каков наиболее вероятный уровень цен продажи построенных площадей?

Каков прогноз рентабельности проекта?

Уровень конкуренции в том или ином сегменте?

Возможные риски и способы их уменьшения?

Выбор времени должен иметь свою закономерность (обычно от 2-х лет), выбор местоположения. Факторы выбора места площадей, оживленность места, расположение транспортных магистралей, перспектива продажи или сдачи в аренду площадей, назначение и качество застройки прилегающих участков, размеры, топография, конфигурация участка, существующие архитектурные ограничения, сложности подведения коммуникаций, состояние грунтов, экология.

На стадии проектирования наиболее важное – организация финансирования. При реализации девелоперских проектов важно соблюдать оптимальную пропорцию между собственным и заемным капиталом. После вложения 10% собственных средств девелопер привлекает крупного стратегического инвестора, который вкладывает 25% при этом обоим достается по 50% проекта, далее, привлечение банковского кредита 25%-30% стоимости проекта, затем, в проект вступают средства подрядчика, около 10%, остаток добирается за счет предарендных платежей клиентов, поиск которых начинается не позднее 50% готовности проекта.

На стадии строительства наиболее важный механизм – контроль сроков и строительных затрат. Стадия реализации должна начинаться задолго до завершения строительства.

Особенности девелопмента при создании жилых, офисных и торговых площадей:

1. на рынке жилья:
   * при выборе площадки под застройку- фактор экологии района
   * сложившееся место района в рейтинге престижности
   * насыщенность социальной инфраструктуры
   * удобство транспортного сообщения

Маркетинг рассчитан на определенных лиц с определенным уровнем достатка. Среди архитектурных особенностей: балконы, эркеры.

Планировочная особенность: главная цель застройщика – разбить площадь этажей таким образом, чтоб добиться максимального увеличения полезной площади и долей помещения общего пользования.

1. на рынке офисных помещений:

* приоритетным считается центр города или район деловой активности
* экология имеет меньшее значение, но желательно не вблизи магистралей
* наличие подземного гаража или большой парковки

В маркетинге девелоперы ориентируются на юридические лица. Доводка объекта на стадии отделочных работ под одного или двух крупных клиентов. Важно подписание предварительных соглашений с арендаторами на ранних стадиях. Девелопер старается сдавать помещения этажами.

* Архитектура практически значения не имеет
* Уровень сервиса, отделки, инженерных систем должен соответствовать уровню потребителей
* При финансировании проекта особую роль играет привлечение средств еще на этапе строительства.

1. на рынке торговых площадей:

* расположение в русле транспортных потоков и потоков населения
* экология не имеет значения
* имидж района имеет меньшее значение
* наличие парковки и удобных подъездных путей очень важно
* в маркетинге ориентация на сбалансированный пакет арендаторов, который позволит торговому зданию создать имидж
* планировочные решения должны быть направлены на оптимизацию движения покупателей.

**23.09.2010 Проблемы реализации проектов комплексной жилой застройки городских территорий в современных условиях**

* 1. сегодня на уровень удовлетворения потребностей населения в комфортном жилье влияют: спекулятивный рост цен; существенный разрыв между спросом и предложением.
  2. отставание достигнутого показателя обеспеченности населения жилой площадью 20,4 кв.м. на человека от средних стандартов развитых стран (30-70 кв. м)
  3. завышение плотности застройки относительно нормативной и снижение уровня комфорта дворового пространства
  4. высокий уровень энергозатрат на сырье, вызванный изношенностью инженерных коммуникаций
  5. неспособность значительной части населения улучшить жилищные условия

Действенным способом является реализация проекта в комплексной жилой застройке территории (КЖЗТ).

Способы реализации проекта КЖЗТ:

Застройщик сосредотачивает в себе все функции по управлению проектом, объединяя под собой взаимоотношения всех участников проекта, при этом функции инициатора, инвестора, риэлтора являются функциями застройщика.

Функции инициатора застройщика проекта КЖЗТ:

1. поиск и приобретение земельных участков
2. продажа участков специализированным инвесторам (занимающихся строительством гостиниц, офисных помещений)
3. получение долей создаваемых бизнесов
4. выполнение функций заказчика по отдельным объектам
5. инфраструктурное обеспечение участника
6. разработка градостроительного решения
7. оформление земельного участка в собственность
8. достижение договоренности с властями.

Застройщики осуществляют свою деятельность в тесном взаимодействии со специалистами в области предпроектной подготовки, юристами, консультантами, потребителями конечной продукции и проч. Особенностью становится взаимодействие с органами государственной и муниципальной власти, происходит на новом партнерском уровне и кроме этого застройщик становится связующим звеном между городскими властями и компаниями инвесторов по развитию спец. проектов.

Сегодня проект КЖЗТ обладает значительным рыночным потенциалом, т.к. предполагает прежде всего создание новой привлекательной среды обитания. Ее привлекательность обеспечивается за счет выработки комплексного и сбалансированного градостроительного решения в системе «жилье равного класса» - развитая и современная инженерная, социальная, коммунальная инфраструктура, наличие рабочих мест, зон отдыха и его реализация на определенной согласованной с государством территории.

Проект КЖЗТ это мультипроект по своей структуре, представляющий несколько связанных между собой подпроектов, при этом управление инициатором застройщиком осуществляется как на уровне мультипроекта, так и на уровне подпроекта.

Структура проекта КЖЗТ

экспликация

продажа

Подготовка зем.участков

Ст-во объектов инф-ры

Ядро проекта

Ст-во жилья

Комм.нед-ти

элит

эконом

бюдж

гостин

ТРЦ

БЦ

продажа

управление

30.09.2010.

**Частное государственное партнерство (ЧГП).**

В соответствии с этой моделью государство лишь заказывало, но не оплачивало те или иные капиталоемкие проекты.

1. ЧГП – это институциональный или организационный взаимовыгодный альянс между бизнесами с целью реализации особо значимых проектов. Эффективность такого альянса обеспечивается не столько совместным финансированием, сколько использованием наиболее полно уникальных возможностей каждого из участников проекта.
2. ЧГП – формализованная кооперация государства и частных структур, специально создаваемая под определенные цели и опирающаяся на соответствующие стороны.
3. ЧГП – любые официальные отношения или договоренности на фиксированный, или бесконечный отрезок времени между государством и частными участниками.

Основные признаки ЧГП:

1. Стороны партнерства должны быть представлены как государством, так и частным сектором экономики.
2. Взаимоотношения сторон ЧГП должны быть зафиксированы в специальных документах.
3. Взаимоотношение сторон должны носить партнерский, равноправный характер.
4. Стороны ЧГП должны иметь общие цели и четко определенный государственный интерес.
5. Стороны ЧГП должны объединить свои вклады для достижения общих целей.
6. Стороны ЧГП должны распределять между собой расходы и риски, и участвовать в полученных результатах.

Основной принцип концепции ЧГП – государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства.

Основной признак ЧГП – это участие в публично-частной кооперационной цепочки по созданию добавленной стоимости.

Классификация форм ЧГП:

1. Контракты, как административный договор, заключаются между государством или органом местного самоуправления и частной фирмой на осуществление конкретных видов деятельности. В таких контрактах не передаются права собственности, расходы и риски несет государство. Интерес частного партнерства заключен в получении права оговоренной доли дохода.
2. Аренда в традиционной форме, лизинг.
3. Концессия. Государство, в рамках партнерских отношений, оставаясь собственником имущества, уполномочивает частное партнерство выполнять в течение определенного срока оговоренные функции и наделяет его для этого соответствующими полномочиями (до 50 лет).
4. Совместное предприятие. Государство постоянно участвует в инвестиционной деятельности (текущие – производство, административные – хозяйственная деятельность).

Основные черты ЧГП, отличаемые проекты от других форм отношений государства и частного партнерства:

1). Достаточно длительные сроки соглашения о партнерстве (10-20 лет).

2). Специфические формы финансирования проекта за счет частных инвестиций дополненных государственными финансовыми ресурсами.

3). Реализация партнерских отношений в условиях конкурентной среды.

4). Специфические формы распределения ответственности между партнерами. Государство устанавливает цели проекта с позицией интересов общества и определяет стоимостные и качественные параметры. Осуществляет мониторинг за реализацией проекта. А частное партнерство осуществляет оперативную деятельность на разных стадиях проекта: разработка, финансирование, строительство, эксплуатация, управление, реализация услуг потребителя.

Цели государства и бизнеса в ЧГП. Основной целью государства при выполнении ЧГП является создание большей добавленной стоимости для оказания общественных услуг. Это достигается большей дешевизной услуг, оказываемых частными структурами. Возможности роста инновационной активности. В качестве цели государства может быть эффективно передача частному партнерству рисков, связанных с планированием, строительством, финансированием и управлением текущей деятельности объектов. Важная цель государства: увеличение бюджетных доходов, полученных от реализации проекта.

Цели частного бизнеса – стабильно получать и приращивать прибыль. Значение имеет не только размер прибыли, но и устойчивость её получения от реализации проекта.

Факторы успеха ЧГП:

1. Наличие политической и институциональной политики ЧГП.
2. Стабильная политико-правовая среда.
3. Справедливое распределение возможностей и рисков, которые изменяются в зависимости от сектора экономики, состояния, формы рынка, местных условий.
4. Прозрачное распределение государственного заказа.
5. Возможность точного подсчета издержек, выгод проекта, с разработкой реалистичных сценариев будущих денежных потоков.
6. Создание благоприятного образа ЧГП, путем распространения адекватной информации о партнерстве, формирования благоприятного образа частных лиц, принимаемых решение о выделении инвестиций.

Государство и частный сектор не развиваются стихийно.

07.10.2010.**Отмена лицензирования в строительстве и саморегулируемые организации.**

Под саморегулированием понимается инициативная деятельность субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой является разработка правил стандартов предпринимательской и хозяйственной деятельности, контроль за их исполнением. Саморегулирование осуществляется на условиях объединения субъектов саморегулируемой организации.

Саморегулируемая организация – это организация, созданная в целях саморегулирования на условиях участия, членства негосударственных некоммерческих организаций, объединяющиеся на добровольной основе субъекты предпринимательской деятельности по признаку единства отрасли или рынка производимых товаров (работ или услуг) или объединяющие субъектов одного вида профессиональной деятельности.

Свидетельство о допуске к работам от СРО – это документ, выдаваемый СРО, заменяющим лицензию (свидетельство о допуске к строительству). Свидетельство о допуске выдается СРО членами своей СРО без ограничения срока действия и действует на всей территории РФ.

Компенсационный фонд СРО является обязательным элементом СРО – фонд из которого в будущем могут покрываться затраты, связан с урегулированием гражданской ответственности строительной организации. Размер фонда в денежном выражении определяется внутренними документами СРО и не может быть меньше установленного законодательством размера(не менее 1 млн.рублей).

Если СРО предусмотрено от требования обязательного страхования своих членов, размер взноса в компенсационный фонд может быть уменьшен с 1 млн до 300 тысяч рублей.

СРО в области архитектурно-строительного проектирования: взнос – 500тыс руб, в случая страхования может быть уменьшен до 150 тыс.руб.

Организация, желающая вступить в СРО:

* 1. Взнос в компенсационный фонд – разовый платеж, каждая СРО устанавливает свой размер, т.е. минимальный, установленный государством.
  2. Вступительный взнос является разовым платежом, каждая СРО устанавливает размеры окончательно.
  3. Членский взнос на содержание, функционирование аппарата СРО.
  4. Оплата по договору страхования гражданской ответственности.
  5. Подготовка комплекта документа для вступления в СРО является разовым платежом: услуги по консультированию, помощь в подготовке документов для вступления в СРО.

14.10.2010

**Сущность регионального инвестиционно-строительного фонда.**

Важным элементом влияния государства на экономику является разграничение предметов влияния и полномочий между федеральными органами и органами субъектов федераций.

Понятие строительный комплекс подразумевает совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующихся тесными устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями получения конечного результата, т.е. обеспечение производства основных фондов народного хозяйства.

С ликвидацией плановой системы произошло:

1) Образование двухуровневой финансовой системы и последовавшая за этим коммерциализация банков, до этого производивших капитализацию финансовых капитальных вложений в строительство.

2) Реализация принципа бюджетного федерализма, т.е. введение независимости федерального, субъектных и местных муниципальных бюджетов и передача прав по формированию и использованию бюджетов соответствующим органам управления.

3) Отказ от монопольной государственной собственности на средства производства и введение различных форм собственности, что привело к резкому сокращению доли федерального бюджетного финансирования.

4) Принципиально изменились состав, структура источников капитальных вложений.

Выжившие предприятия были поставлены в условия, когда им необходимо было развиваться.

Условия развития рыночной ниши:

1. Создание многоукладной экономики, основанной на многообразии форм собственности на средства производства.

2. Множество источников капитальных вложений.

3. Отказ государства от политики полного производственного и социального патернализма, что подразумевает финансирование и производственного строительства и строительства социальной сферы за счет доходов, получаемых собственников от своей экономической деятельности.

4. Ликвидация дореформенных организационных структур управления и организации в процессе производства.

5. Формирование рынка продукции строительства и промышленных строительных материалов и конструкций.

6. Появление на отечественных рынках зарубежных производителей, обладающих более высокой конкурентоспособностью, чем отечественные производители.

7. Недостаток свободного инвестируемого капитала. Каждый региональный иск характеризуется уникальностью процессов формирования, функционирования и развития.

Фундаментальной особенностью продукции строительства является её территориальная закрепленность, что придает аспектам строительства четко выраженный фундаментальный аспект. Другая особенность – обеспечение расширенного производства основных фондов при эффективном использовании капитальных вложений.

Фундаментальной основой строительной индустрии является повсеместное распространение сырьевой базы, необходимой для производства строительных материалов. В силу этого производство строительных материалов практически повсеместно организовывалось на местное строительство. С технологической точки зрения строительный комплекс объективно существует при любой форме управления и регулирования хозяйства.

Современная модификация территориального разделения труда предполагает:

1) Совокупность основных и приоритетных горизонтальных экономических взаимодействий, сложившихся в регионе между строительными предприятиями по созданию и реализации конечной строительной продукции.

2) Сбалансированная совокупность таких взаимодействий, исключающая дублирование и нерациональную их организацию.

3) Структурированную совокупность горизонтальных экономических связей в регионах.

4) Функциональные межотраслевые экономические взаимодействия.

Территориальная закрепленность конечного строительного продукта, распространение сырьевой базы, нецелесообразность перевозки исходных материалов и конструкций на дальние расстояния, как правило, между строительными организациями и организациями стройиндустрии локальными территориями с достаточно узкими границами.

Региональный инвестиционно-строительный комплекс – определенным образом организованная территориальная совокупность строительных производств и результатов их хозяйственной деятельности с регионально-отраслевым управлением.