

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Борис Ихлов

I.

... Фимочка Собак была образованной женщиной. Она знала такое слово, которое Людоедке Эллочке и не снилось. Это было богатое слово – консалтинг...

1. Еще недавно российские и североамериканские СМИ при малейшем снижении курса доллара относительно евро немедленно начинали сочувствовать европейским экспортерам /1/. Когда же евро превысил доллар в полтора раза (1,6), те же аналитики, заметив, что доллар снижается по отношению к рублю, прогнозируют дефолт.

Телодвижения в российских СМИ в теме «рубль-доллар-евро» очевидны. Не прошло и 15 лет /2/, как неожиданно выяснилось, что доллар обеспечен золотовалютными резервами США лишь на 4%, что только государственный долг США исчисляется триллионами долларов, и, наконец, что общий долг США (вместе с долгами субъектов) равняется приблизительно 370 трлн. долл., что в 10 раз превысило тогдашний ВВП планеты /3/. СМИ выяснили, что европейцы понимали это с начала 70-х годов – в виду последствий реализации плана Маршалла. Так, Франция и Германия изъяли долларовые резервы и переместили их в США в обмен на золото. После чего Бреттон-Вудские соглашения, связывающие валюты с долларом через золото, были разорваны Вашингтоном в одностороннем порядке.

США неоднократно брали на себя обязательства девальвировать доллар /4/. Однако его падение началось лишь после введения наличных евро, замедлилось после Белградских событий, ускорилось после теракта 11 сентября и вновь замедлилось после вторжения США в Ирак /5/.

Ныне только ленивый не прогнозирует глобальный кризис в виду несчастья, выпавшего на долю североамериканской валюты.

Последнее резкое падение курса доллара вызвано сужением спектра сдерживающих возможностей и ростом напряженности в регионах, за счет которых США планируют собственное экстенсивное развитие (по типу СССР). Вопреки мнению о длительном и медленном снижении курса доллара следует ожидать новое скачкообразное падение. Дело в том, что по технологии WEMP, рассчитанной специалистами МВФ, страна тем больше потребляет нефтяные энергоносители, чем ее валюта выше по отношению к доллару /6/. Тем интенсивнее развивается экономика данной страны. Ныне евро превышает доллар более чем в 1,5 раза. Таким образом, тенденция роста евро относительно доллара будет носить нелинейный характер. При учете противодействия, скажем, таких каналов, как «Евроныус» изменения евро примут скачкообразный характер.

Кроме того, нужно учитывать, что, в отличие от США, в Евросоюзе включен механизм сдерживания инфляции. Центральный европейский банк контролирует выпуск евро в каждой стране на уровне повышения ВВП. В США же, напротив, в экономике доминирует спекулятивный сектор. В этих условиях прямым следствием снижения курса доллара к реальному уровню стал **ипотечный кризис**. Который, в свою очередь, создал условия для нового витка ослабления доллара. США были вынуждены пойти на беспрецедентный шаг – вбросить на рынок 403 тонны золота (около 13 млрд. долл.), чтобы остановить снижение своей валюты. Однако мера спекулятивна, не подтверждена ростом вещного производства внутри США, поэтому ее результаты кратковременны.

2. В России к 1993 году курс рубля директивно и обвально занижен по отношению к другим валютам в разы, что отмечалось множеством аналитиков как в РФ, так и за рубежом, и даже подчеркивалось бывшим главой Центробанка Геращенко. Хотя в документе 1990 года под названием «Краткое изложение материалов правительства по осуществлению перехода к планово-рыночной экономике», подписанном советником президента А. Петраковым, в п. 1ж указывалось: «Осуществить поэтапную девальвацию рубля по отношению к другим валютам...» /7/

Цель директивы очевидна: облегчить доступ иностранного капитала для приобретения основных фондов внутри РФ. К середине 90-х негативные последствия директивы для экономики страны в целом оказались критическими. Что выразилось в четырехлетней задержке пенсий и образовании многомиллиардной задолженности по зарплатам.

Сегодня рубль занижен по отношению к доллару ориентировочно в 3 – 4 раза (соответственно по отношению к евро – в 4,5 – 6 раз), при этом цены на товары первой необходимости догоняют европейские – при сохранении диспропорции в разы в зарплатах. Приближение цен на ТПН к мировым обусловлено стремлением Москвы в ВТО и, соответственно, необходимостью выровнять цены на бензин. Рост цен на бензин и продуцирует рост остальных цен. В частности – на жилье.

Таким образом, позитивным моментом для экономики РФ можно считать снижение доллара по отношению к рублю, а также сравнительно невысокий (относительно уровня инфляции в РФ) рост евро. Однако при активной поддержке доллара Центробанком негатив диспропорции российской валюты относительно иностранных продолжает сохраняться, отрицательно сказываясь на вещном секторе экономики.

Чтобы оценить диспропорцию, например, уже в 1993 году, можно было использовать как паритет покупательской способности, так и соотношение ВВП СССР до 1991 года, США и РФ после 1993 года. Сегодня такой показатель, как паритет покупательской способности вкупе с отношением валют позволяет утверждать о явно завышенных ценах в РФ по ряду важнейших позиций, сверх предела покупательской способности, что тормозит развитие рынка (снижает спрос), следовательно, и роста вещного производства. В первую очередь в тех отраслях, которые определены, как приоритетные. В частности, в строительстве это привело к излишней армии контрагентов (как и в годы 1-й мировой войны, число контрагентов превышает полтора десятка, с очевидным повышением цен).

3. Начало интенсивного капитального строительства в РФ совпадает с взлетом цен на нефть, и не случайно. Оно обусловлено перетеканием нефтедолларов в строительную отрасль. Следовательно – в виду диспропорции валют – производство и рынок жилья являются областями с высокими рисками.

Несмотря на снятие ряда ограничений как нормативных, так и административных, в целом рынок жилья – по сравнению с рынком ТПН – малоподвижен, сосредоточен внутри узкого слоя населения с высокими и относительно высокими доходами (менее 20% активного населения). Что, разумеется, не может продолжаться бесконечно. Не будут же новые русские и новые не русские бесконечно продавать друг другу квартиры

Дело в том, что вложения в недвижимость в виде вводимого жилья не могут быть прибыльными. Поскольку, как известно, инфляция является дополнительным государственным налогом /8/. Основное бремя этого налога несет последнее звено рынка – массовый потребитель. Отсюда ясно, что с течением времени возможность реализации такого товара, как жилье, снижается, поскольку рост доходов всегда будет ниже уровня инфляции. Довесок риска скачкообразного падения курса доллара достаточен, хотя отечественные товаропроизводители склонны относить к неконструктивным прогнозы в формате «не пили сук, на котором сидишь».

Отметим факторы, мешающие развитию рынка жилья.

1) Почти полное отсутствие (за исключением незначительных субсидий) бюджетного финансирования строительства, уход в целом государства из строительной отрасли, приведший к деформациям рынка и создавший условия для тотальной коррупции, заменившей нормативные ограничения и породившей финансовые пирамиды (так, объемы вводимого жилья сократились с 76 млн кв. м в 1987 г. до 32 млн кв. м в 200-м);

2) Отсутствие государственной жилищной стратегии.

3) Отсутствие института девелопмента, **отечественной** школы девелоперов (по-русски говоря, градостроительного плана и плановиков); ликвидация разработок программного обеспечения, включающего системы планирования с использованием метода экспертных оценок (в Перми до 1995 года тему вел доцент политехнического Алексей Раскопин, скончавшийся в 44 года, мат. обеспечение – школа Владимирова, Москва, плюс местные специалисты, до 1991 г. на тему было выделено 3 млн р., после 1991 г. финансирование прекращено).

4) Отсутствие отечественной школы качества.

5) Полный разрыв высшего менеджмента и владельцев фирм с трудовыми коллективами (нарушение основной «заповеди» Э. Дэмिंगа).

6) Следование принципу ТВА («Taxi Bastard in Airport», устойчивое идиоматическое выражение, русскоязычный аналог – принцип примата возможного над действительным. В переводе – принцип таксиста в аэропорту, который дожидается богатого клиента, хотя, если бы больше работал, больше бы

и заработал). В качестве примера последствий можно привести цены в супермаркетах в РФ, превышающие цены в мелких торговых точках. В развитых странах обратная картина. Проще говоря – жадность застройщиков существенно превышает средний уровень.

НИОКР в сфере строительства (появление таких материалов, как пенобетон, материалов для проектирования конструкций напорных трубопроводов для холодного водоснабжения из непластифицированного поливинилхлорида производства, конструкций безнапорных трубопроводов хозяйственно-бытовой канализации с применением труб из непластифицированного поливинилхлорида производства и пр.), а также развитие системы страхования в строительстве лишь частично компенсируют действие указанных факторов.

В виду вышеперечисленного уже в 2006 году аналитики прогнозировали обрушение рынка жилья. Однако рост цен на вводимое жилье продолжается, что еще более увеличивает риски. Очевидно, что в Перми, например, как только качнутся цены на нефть, председатель Совета директоров ООО «Лукойл-Пермь» Андрей Кузьяев немедленно начнет забирать средства через кредитовавшие застройщиков банки обратно. Газета «Деловое Прикамье» со ссылкой на московских экспертов прогнозирует обвал рынка жилья до конца этого года и сообщает о захвате бездомными пустующих высоток (№16/33/, 9 мая, «Какое небо голубое»). Однако процесс изъятия олигархами собственности должников-владельцев жилья с помощью милиции уже начался.

4. Пермский край лидирует среди столиц Урала по своему финансовому и промышленному потенциалам. Тем не менее, край занимает лишь 37-е место в РФ по вводу жилья на душу населения и 57-е место по величине жилищного фонда в расчете на 1 человека, после начала строительного бума ситуация не изменилась.

Фонд оплаты труда в крае в среднем составляет приблизительно 35%, однако для широкого потребителя он колеблется от 0,6 коп. до 5,1 коп. с рубля стоимости произведенной продукции. Что и приводит к фрустрации рынка жилья, к сужению его рамок. Тем не менее, край все же стал одним из лидеров в РФ, но по такому показателю, как рост цен 1 кв. м жилплощади, что еще более тормозит развитие рынка и крайне ограничивает развитие ипотеки. Точнее, делает ее для широких слоев населения невозможной в принципе. Для примера в Екатеринбурге работникам бюджетной сферы с малыми доходами (в частности, учителям) муниципалитеты доплачивают двойной тариф.

По данным Центра стратегических исследований «Росгосстраха» 49% пермяков намерены переехать в новую квартиру в течение ближайших 4 лет, 53,2% рассчитывают на ипотеку, купить квартиру могут 46,4%, обменять с доплатой – 39,3%, при этом средний пермяк желает получить квартиру не менее 71,7 кв. м.

Чтобы оценить достоверность данных и сравнить желаемое с действительным, укажем, что в ряде отчетов фигурирует цифра 3% - 5% роста стоимости 1 кв. м жилья в среднем по РФ за 2007 год, в то время как в Перми цены на новые квартиры в том же году в ряде случаев увеличились чуть ли не вдвое. Средняя цена на апрель 2008 года на первичном рынке составила 53,56 тыс. р. за 1 кв. м, в Ленинском районе города минимальная стоимость однокомнатной квартиры в старых зданиях была 1, 75 млн р., максимальная цена – 4,6 млн.

Глава Пермского района Александр Кузнецов обещал, что ввод жилья в Пермском крае к 2012 году вырастет в три раза и составит в районе 250-300 тыс. кв. м /9/. Ряд строительных фирм планировали увеличение вводимых площадей, лишь одна из них – на 1,6 млн. кв. м.

Все планы рухнули с приходом кризиса. Который не исчез в строительной отрасли ни в 2009-м, ни в 2010-м.

Вместе с тем необходимо указать, что в крае к отмеченным выше тормозящим факторам добавляется сверхнормативное перечисление финансовых средств в центр, превышающее 76%. Это приводит – вследствие межотраслевой конкуренции – к развитию тенденции замещения местных бандитов... простите, игроков рынка на представителей центра, в том числе из других регионов (Краснодар, Ржев и др.).

Ценовые перспективы можно легко видеть на примерах более подвижного рынка: в Казани стоимость 1 кв. м колеблется от 37 тыс. р. до 44 тыс. р. (причем это «рекламные», антидемпинговые показатели, реально цены еще ниже, однокомнатные хрущевки в центре – 1 – 1,15 – 1,35 млн р.). В

Харькове новая трехкомнатная квартира улучшенной планировки стоит 700 тыс. р. В Финляндии двухкомнатная квартира площадью 74 кв. м в доме коттеджного типа стоит 1,5 млн р. В Испании 9-квартирный дом с мебелью, с подвалом, наполненным вином, садом с апельсинами и лимонами, располагающийся в 100 м от моря стоит 85 тыс. евро (можно уплатить 50 тыс. евро с рассрочкой выплаты долга 30 лет).

Наконец, во Франции стоимость элитной трехкомнатной квартиры еще в 1993 г. составляла 300-350 тыс. франков. Зарплата рабочих оборонной «Снекмы» в то время - порядка 10 тыс. франков. Т.е. соотношение зарплаты и стоимости квартиры 1:35. В Перми соотношение = 1:200, но для однокомнатной квартиры. Международный империализм менее корыстен и менее дебилен... простите, наивен, потому что все-таки хочет заработать.

5. Способ уход из зоны риска, связанного как с внутренними факторами, так и с долларовой привязкой очевиден и касается не только строительной отрасли и государственных структур, т.к. проблема фрустрации рынка может быть решена лишь комплексно. Это диверсификация производств. И касается она не только застройщиков, но более – ТЭК. Проще говоря, чтобы элитное и повышенной комфортности жилье, выстроенное на нефtedоллары, было продано, необходимы:

1) вложения в создание рабочих мест в машиностроении (автомобилестроении, судостроении, производстве сельхозтехники и пр.), в сельском хозяйстве и др. 2) Кроме того, необходимо императивное перераспределение средств из ТЭК в эти отрасли для увеличения Фонда накопления (помимо притока новой рабочей силы на созданные места) и существенного увеличения зарплат в этих отраслях. 3) Кроме того, необходимо строительство более комфортабельных, нежели «хрущевки» или «панельки», жилых домов, с ценами, доступными широкому слою населения, и стоимостью съема (ныне в Перми – свыше 10 тыс. р. в мес. при зарплате строителей в 15-20 тыс. р.), обеспечивающей более свободное перетекание рабочей силы из региона в регион.

Как говорил Маркс, грамотный буржуа, чтобы продукт труда его рабочего был конкурентоспособен, будет хорошо платить рабочему. Увы, даже эта стратегия недоступна для российского предпринимательства.

И диверсификация производства, к сожалению, остается на уровне ... извините, обсуждений или выражается в эклектичном соединении строительства с розничной торговлей (или производства стройматериалов со строительством, что сужает спектр возможностей, а иногда ведет и к гибели производств, так, все площади пермского значимого лакокрасочного завода ныне сданы в аренду).

Есть версия, что не отличающиеся, мягко говоря, высоким уровнем, так сказать, предприниматели способны нанять грамотных советников (так, лидер Партии диктатуры пролетариата большевиков Григорий Исаев заявляет: «Нам бы только власть взять. А там мы Рейгана найдем...»). Однако создается впечатление, что прошедшие разнообразные кастинги с последующими тьюнингами и коучингами топ-менеджеры подобны неудавшемуся волшебнику из сказки, три года учились выговаривать слово «престижитатор» и лишь три месяца обучались волшебству. Вероятно, им, как и девелоперам, франчайзерам, мордоделам, блогачам, слоганистам, брендовикам, сотрудникам консалтинговых фирм и прочее, самим необходим глубокий консалтинг сроком на 10 лет. Без права переписки.

Если в аптеках вместо ординарного «дежурный» пишут «дежурант», это означает, что в менеджменте логистика самым мрачным образом подменила логику мышления. А на производстве «инжиниринг» сменил собственно квалифицированных инженеров.

Теперь более конкретно рассмотрим среду, где предлагаются вышеоцененные консалтинговые услуги. В частности, в Пермском крае.

II.

*В трудах праведных не наживешь палат каменных.
Русская пословица*

Сосредоточимся на Перми.

Насколько профессиональна в строительстве, например, компания «Сатурн-Р», возглавляемая Александром Репиным?

Высотку, что на площади Дружбы, она возвела всего за месяц, как рассказывают рабочие, работавшие на стройке, за неделю здание подрастало на 4 этажа. В результате нарушения технологий из-за спешки остов здания «поплыл» и начал оседать. Стройку пришлось заморозить.

«Для зданий различной высотности, - говорит выпускник строительного факультета пермского политехнического, кандидат наук, строитель со стажем, Сергей Александрович Захаров, - существуют разные нормы возведения по времени. Должна произойти осадка фундамента, здание должно консолидироваться. Однако застройщики, как правило, используют дешевую рабочую силу с юга. Гастарбайтерам важен каждый час, продолжительность рабочего дня в нарушение законодательства превышена. Результат – плохое качество домов, их недолговечность.»

Тому же Репину (после долгих переговоров) все же разрешили строить высотку на бульваре Гагарина, 1136. Когда ее возвели, у соседнего дома посыпался грунт. Либо исследования грунта были ненадежны, либо сэкономили на укреплении фундамента. Дело в том, что место, где строился дом – зона подтопления, со сложным строением грунта, грунтовые воды образуются за счет талых, дождевых и техногенных вод. Все подвалы высоток в этой зоне – в воде. Но, вероятно, сэкономили даже на гидроизоляции, в подземном гараже здания – влага.

Это типичный случай. Когда строили «Паруса над Камой» (ЗАО «УК «Нефтехимик-интер», гендиректор Игорь Черных), точнее, над старыми шахтами, сваи несколько раз уходили в землю, на соседних зданиях появились трещины, их заделывали, они появлялись снова, а здание многоугольное Агропрома начало потихоньку сползать в овраг. (Первое время жильцы не разрешали застройку, но у председателя ОТОСа «Цирк» похитили ребенка, и она подписала необходимые документы.)

В 2005 г. жильцы одного из домов на ул. Гашкова (мр-н Гарцы) создали ТСЖ. Однако строители этого дома (трест №14) сэкономили на геолого-изыскательских работах, фундамент оказался непрочным, и здание съехало в овраг. «Ничего не можем поделать, - заявили в администрации Мотовилихинского района. – Теперь вы сами распоряжаетесь своим домом, сами себе и помогайте.» В начале июня 2008 г. в овраг поехала и новенькая 16-этажная высотка, ул. Макаренко, 6; застройщики (и инвесторы - Торговый дом, Агентство недвижимости, управляющая компания, строительная компания «Империал») вновь сэкономили на зарплате геологов и, соответственно, на укрепляющих грунт материалах. (В этом случае проблемы рядовых граждан коснулись и элиты, почти весь дом заселен чиновниками городской и краевой администраций, их родственниками и т.п., квартиры куплены по сверхзаниженной цене, и это в дополнение к такому варварскому пережитку социализма, как очередь на бесплатное жилье для чиновников городской и краевой администраций.)

В целом отсутствие генплана приводит к тому, что дома в городе растут, как чертополох, в местах, непригодных для высотных застроек, да еще с отвратительной «турецкой» архитектурой. «Конечно, проще строить во дворах – не надо тянуть коммуникации, а если создать ТСЖ и посулить жильцам переселение, так и земля дармовая, - говорит строитель-профессионал Сергей Захаров. - С другой стороны, философия вопроса проста. Люди должны принять для себя, где им жить: в городе с парками, детскими площадками, или в каменном мешке, где пенсионерам одно место для отдыха – крыши автомобилей на стоянках.»

Еще характерный пример, который необходимо привести в деталях, чтобы показать взаимодействие застройщиков и органов местного самоуправления. Все тот же Александр Репин начал возводить высотку близ аварийного дома №81 по ул. Пономарева. 8 мая в квартире №11 этого дома (микрорайон Садовый) с потолка одной из комнат обвалился кусок штукатурки. 9 мая в той же комнате просел потолок. 10 мая в 11.00 в комнату обрушилась его большая часть, обнажив чердак. 11 мая хозяйка квартиры Светлана Ковалева обратилась в администрацию Мотовилихинского района. В администрации ей заявили: «Запишитесь на прием.» Ковалева позвонила в МЧС. Спасатели выгребли мусор из комнаты, а руководитель отряда заставил зам. главы районной администрации явиться на место происшествия. Однако чиновники не пожелали что-либо сделать, чтобы починить потолок. Как они заявили, дом аварийный, стало быть, и чинить бесполезно. Об аварийности дома есть заключение. При застройке вблизи таких домов жильцов обязаны расселить. Однако ни застройщики, ни власти не пожелали выделить ту же площадь, что и в квартире №11, 72 кв. м, несмотря на то, что там проживают пятеро женщин, причем старшая – инвалид, без ноги. Ковалевы обращались в администрацию района, но все тот же зам. главы «предсказал»: ничего страшного в застройке нет, она не повредит и повредить не может, ибо «угол отклонения».

Невзирая на «консалтинг» практики возведения здания на площади Дружбы, «Сатурн-Р» отстроил 10 этажей лишь за три недели. В апреле еще в одном здании, в магазине «Алмаз», выстроенной компанией, возникла трещина. В связи с чем сотрудников магазина застраховали от обрушения.

Средняя стоимость 1 кв. м квартиры в высотках, возводимых в Перми в 2006 г. – 32 тыс. р. У Репина в тот же период – не менее 45 тыс. р. Однокомнатная квартира площадью в 50 кв. м. в такой высотке на ул. Лебедева стоила 2,5 млн р., что превышало возможности даже среднего класса.

Помимо торговли бытовой техникой и строительства, Репин в 2006 г. зарегистрировал и одноименную управляющую кампанию. В предлагаемом договоре полностью отсутствовали пункты об ответственности компании за некачественную или неделанную работу. Политобъединение «Рабочий» распространило листовку, в которой жильцов предупреждали о возможных последствиях, если они подпишут договор с «Сатурн-Р». Начальник службы безопасности Репина вызвал автора этих строк «на стрелку», где погрозил, что разберется с ним без суда.

Практически все строительные фирмы при поддержке правоохранительных органов и администраций применяют «тактику выжженной земли». В местах будущих застроек поджигаются ветхие здания. Только по поджогам в микрорайоне Разгуляй было заведено (и успешно закрыто) три уголовных дела. Во время пожара на ул. Луначарского, 4, из дома был вынужден выбраться ветеран ВОВ, от удара потерял зрение. Застройщик – С. К. Гончар, компания «Камстройсервис». (Характерный прием, используемый Гончаром и другими застройщиками – исчезновение менеджмента в галстуках к дню зарплаты и появление его вновь на объекте в день исчезновения рабочих, напр, дом №21 по ул. Горького.)

О какой-либо охране права говорить не приходится, Гончар не скрывает, что в строящемся доме для каждой силовой, правоохранительной и административной структуры города зарезервированы квартиры.

Дом №12 по ул. Пушкина и пытались снести трактором, и поджигали. Наконец, похитили проживавшего в доме гражданина Мамаева и увезли в неизвестном направлении. Мамаева до сих пор не нашли, а дом сожгли и снесли. Застройщик – один из лидеров пермской ЛДПР, глава завода «Стройпанелькомплект» Суетин.

Не отстает от коллег в плане свободного обращения с законом и «Камская долина», возглавляемая Андреем Гладиковым, ООО «МЖК-строй» (Александр Кузнецов), ПО «Пермжилстрой» (Сергей Никитин), наконец, гигант «Ренова», обещающий на страх населению ветхих домов увеличить ассигнования на капитальное строительство. Как же отстать, если для стройки гипермаркета «Семья» Трутнева-Чиркунова рушили и жгли жилые дома на ул. Революции?

Горят здания в районе строительства высоток «Ворота Прикамья» (Леви Леваев, “Africa Israel Investments”, и ООО «Перспект», гендиректор Андрей Головин, создавшие СП “Kama Gate”), жильцов ветхих построек на ул. Орджоникидзе, Окулова, Осинской выселяют в Мотовилиху, в не подлежащие ремонту пенобетонные дома, возведенные в конце 20-х – начале 40-х. Жгут дома на ул. Барбюса (застройщик Семен Леви, «Стройиндустрия»), в Закамске, везде, где новостройки.

Застройщики находятся на пике благополучия в плане неприкосновенности. Так при поддержке ОБЭП председатель ЖСК-44 В. Кадочников на явно завышенные паи и цены на услуги ЖКХ выстроил дополнительное здание плюс особняк на берегу Камы для МВД.

(Столь беспредельный аутсорсинг Западу и не снился. Как пить дать, не обошлось без толкового консалтинга авторитетных стилеров, прожженных преминестаторов, даджеров вместе с ангажированной сциентурой, без модульного кастинга до бесстыдного лифтинга у модераторов и организеров муниципальных, правоохранительных и силовых структур, а также всестороннего агримента с высшим хэндлингом, в том числе на крайний случай – с визажистами ряда посольств и парочкой пограничных модераторов и девелоперами клининга и клиринга черного нала.)

Сверх перечисленного, качество квартир оставляет желать лучшего. Если глава завода силикатных панелей, член «Единой России» Демкин ранее выстроил два приличных дома за цирком, то в квартирах, выстроенных позднее тем же Демкиным домов на Пролетарке жильцы, прежде чем въехать, вынуждены производить капитальный ремонт. Кадочников в доме №4 по ул. Нижнекурьюнская сэкономил даже на сантехнике – жильцам с самого начала ее нужно было менять. Такая картина практически везде.

На фоне вышеописанного перманентного перформанса обескураживающее благородными смотрят на изумленного читателя лица застройщиков со страниц пермских журналов и газет. Например, журнал «Компаньон»: Сергей Никитин в собственной бильярдной («... предприниматель... сам городским жильем уже сыт по горло»), домашний Виктор Суетин с кошечкой («... и сам не против жить в типовой

квартире, но статус не позволяет»), Александр Репин у плиты, готовящий себе суп в кастрюле («...владелец такого пестрого бизнеса и жилье предпочитает разнообразное»), «молодежный лидер» Александр Кузнецов в строительной каске среди рабочих, с указующим ввысь перстом... В журнале «Бизнес» тот же Репин объясняет журналисту, сколько налогов платит фирма за каждого работающего, но не возмущается, а советует мелкому бизнесу учиться организовывать работу. В газете «Местное время» Суетин сетует: делаешь добро людям, а они, не разобравшись, клеветают (это он по поводу застройки на месте сожженного дома №12 по ул. Пушкина).

Нет пермской газеты, которая бы не публиковала победные релижи о сказочных перспективах ипотеки, миллионах квадратных метров жилья, введенных в строй, и т.д., и т.п. Чтобы вернуться из газетного мира в реальный, можно вспомнить, что говорил один пермский застройщик о другом: «Не сосчитать, сколько он перекалечил народа...»

Для того же, чтобы от обсуждений на тему диверсификации перейти к воплощению, необходима смена стратегии руководящих участников строительной отрасли. А именно: отказ от принципа ТВА, т.е. от принципа извлечения максимальной прибыли. Напомним, что этот принцип, принцип реализации краткосрочного интереса, доминировал лишь на начальной стадии развития данного способа производства. Уже в начале 19 столетия вместо принципа максимизации прибыли возобладал принцип максимизации нормы прибыли (снижение издержек и т.п. при общей тенденции нормы прибыли к понижению). Сегодня в развитых странах, за исключением США, доминирует принцип реализации долгосрочных интересов /10/.

Например, хорошо известно, что фундаментальные науки всегда рентабельны, хотя продукт научного производства нереализуем в короткий срок. «Революционер капитализма» Эдварс Деминг отмечал, что, скажем, в Японии экономика, живущая завтрашним днем, отличается от экономики США, живущей днем сегодняшним. Но даже в США один доллар, вложенный в фундаментальные исследования, дает в среднем 10 долларов прибыли, тогда как 1 доллар, вложенный в прикладные исследования, дает лишь 4 доллара прибыли в среднем.

Пока же строительная отрасль в РФ следует за сырьевыми или, напр., машиностроением, где накладные исчисляются свыше 1500%, причем существенная доля в структуре накладных – это расходы на управление (в которые до недавнего времени включались и представительские расходы), львиная часть их – фактически скрытая прибыль.

Следовательно, смена стратегии руководящих участников возможна лишь со сменой руководящих участников строительства. Так сказать, всеобъемлющий аутстаффинг. В виду абсолютной профнепригодности.

Используемые источники:

1. Программы РБК, «Евронеюз», РенТВ.
2. Авт., «Сколько стоит доллар», «Рабочий вестник», Пермь, №36, 1993
3. Материалы научно-практической конференции ПГУ «Глобальная экономика», Пермь, 2000.
4. МЭиМО, 2001
5. Авт., «Мотивы белградских событий», «Рабочий вестник», №68, 1999.
См. также по теме 1) Авт., «How much does dollar cost?», Athena Press, London, 1996; авт., «Сколько стоит доллар?», «Рабочий вестник», Пермь, 1996, «Новая левая газета», Москва, 1996.
6. Авт., «Workers Herald», Buenos Aires, 2000.
7. «Рабочий вестник», №9, Пермь, 1990.
8. Е. А. Преображенский, Москва, 1924.
9. Из пресс-службы губернатора Пермского края.
10. См. работы Макмиллана, Танко, В.-Б. Занго и пр.
11. Сетевые ресурсы.
12. ГБ (газетная белиберда).

ПРИЛОЖЕНИЕ

ИГРА НА Понижение

ЦЕННЫЕ ПРИЗНАНИЯ ГЕНЕРАЛОВ

В начале мая сего года в Перми в ряде пермских газет и журналов вышла моя статья «Глобальные проблемы строительства» (первоначальное название «Перспективы жилищного строительства в плане глобальной экономики»). В статье указывалось на связь между ростом цен на нефть и строительным бумом, на сверхзавышенные цены на жилье в России, и связанную с этим серьезную вероятность обрушения рынка жилья весной 2009 г. А также указывалось на уход государства и строительной отрасли. Что привело к деформациям рынка и развитию коррупции.

В пермской газете «Дело&Ко» №12 от 10 июня опубликовано нечто наподобие отклика. В статье «Вытянет ли край «миллион квадратов?» автор собрал мнения местных «генералов песчаных карьеров»: гендиректора завода «Стройпанелькомплект», члена СПС Виктора Суетина, гендиректора завода силикатных панелей, единоросса Николая Демкина и других.

В публикации повторены моменты, отмеченные в моей статье. Так, газета пишет: «... бум жилищного строительства в регионе в условиях достаточно быстрого и значительного роста темпов рыночной стоимости квадратного метра может повлечь негативные последствия для бизнеса. Уже сегодня многие строительные компании месяцами не могут продать квартиры и новостройки.» Аналогично повторяется и срок грядущего кризиса жилищного строительства, точнее – обрушения рынка жилья: **2009 год (точнее, весна 2009 года).**

(Отметим, что устойчивое сочетание – темпы роста; у стоимости не существует темпов.)

Точно так же указывается на необходимость присутствия государства в отрасли: «... реализация планов массового жилищного строительства должна быть тесно связана с принятием краевой целевой программы «Развитие строительного комплекса Пермского края на 2007 – 2012 гг.»... две точки зрения. Первая – отрасль самодостаточна... поэтому вкладывать бюджетные средства не стоит... Вторая – государственная поддержка необходима.»

Однако в чем видят государственную поддержку строительные компании? Разумеется, вовсе не в том, чтобы градостроительный план каким-либо образом ограничивал беспорядочность застроек или коррупцию администраторов муниципалитетов, города или края. «... Губернатор и правительство Пермского края, – пишет газета, – обязаны определить потребность в строительных материалах... определить места строительства недостающих мощностей по производству железобетона, газобетона, щебня. Песка, вести разведку полезных ископаемых. На это можно государственные деньги тратить? Можно!»

То есть, речь идет о желании получать дотации в виду риска будущего кризиса (обрушения рынка жилья).

Любопытно, что автор статьи помимо щебня и песка не указал такой строительный материал, как цемент. А ведь это весьма серьезная часть затрат. Может быть, дело в том, что Горнозаводск практически всю продукцию отправляет на комсомольскую стройку в Сочи, и пермские застройщики вынуждены покупать цемент в Китае?

В то же время в публикации подтверждается тот приведенный в моей статье факт, что цена квадратного метра жилья сверхзавышена; в публикации приводится средняя стоимость СТРОИТЕЛЬСТВА (т.е. себестоимость) квадратного метра жилья в Перми – 24,7 тыс. р. На самом деле 20 тыс. р., т.е. и здесь укрытие от налогов, и здесь многомиллионные сверхприбыли. Продается же этот квадратный метр уже за 60 тыс. р. Казалось бы, какое выгодное производство, 40 тыс. р. чистой прибыли с квадратного метра? Как не так. В 20 тыс. р. уже вложены изрядные накладные расходы на управление, которые по большей части представляют собой скрытую прибыль и попадают в карман руководства строительной компании.

Итак, ясно, что цена завышена (что сформулировано газетой как «быстрый рост темпов стоимости», оговорка по Фрейду), ПОТОМУ в 2009 г. возможен кризис. В то же время «генералы» желают уверить граждан: «... понятно, что сейчас снижать цены даже в условиях роста предложения никто не будет». Пойми, кто может, ведь следующие слова: «А это значит, что сроки продажи среднестатистической квартиры могут еще (более, Б. И.) удлиниться.»

Здесь тоже оговорка: сроки не могут удлиниться, они разные, какие-то из них могут даже сократиться, квартиры тоже не бывают среднестатистическими, как и средняя температура по больнице, а может удлиниться среднестатистический срок продажи.

Но если уж есть обеспокоенность кризисом, отчего же не снизить цены на квартиры, ведь есть «условия роста предложения»? И где же антимонопольный комитет, ведь это высказывание подсудно, это же ценовой сговор!

Итак, генералы не хотят удорожания кредитов, хотят дотаций и не желают снижать цены. Так сказать, и рыбку съест, и на... сесть. Застройщики свято следуют принципу КДОК – каждый думает о котлете. Так что там погубило ффраера?

12.6.2008

КОГДА КУПИТЬ, КОГДА ПРОДАТЬ КВАРТИРУ

...Сироты, дети Поволжья... Всю капусту сожрали, сволочи!..

Даже недалекому человеку должно быть понятно, что переездом лучше заниматься в отпуск. Когда у большинства людей отпуск? Летом. Следовательно, наибольшее количество покупок и продаж квартир – летом. Тем не менее, все риэлторы (посредники) Мотовилихи, и «Респект», и «Перспектива», и другие, и не только Мотовилихи, с лицензиями и без, все – за редким исключением - твердят о том, что «рынок жилья стоит». По рекомендации риэлторов владельцы квартир в домах с улучшенной планировкой, выстроенных менее трех лет назад, продают квартиры в микрорайонах не первой престижности, например, по цене 2,3 млн р. Те же риэлторы рекомендуют выставлять на продажу хрущовки в районе цирка по цене 1,95 млн р. Весной те же хрущовки оценивались на 300-400 тыс. р. дороже.

Каким образом объясняет снижение цен на жилую недвижимость пермская *деловая и политическая* газета «Компаньон»? В ней (№27(512) от **29 июля 2008**) приведен целый ряд противоречивых мнений. «Стагнацию на рынке недвижимости, - пишет автор статьи Алексей Лучников, - эксперты напрямую связывают с мировым кризисом. Банки, испытывающие острый недостаток свободных средств, отказываются кредитовать девелоперов... у строителей остается только один источник средств – выручка от продаж квартир.»

Автор полагает, что строители могут получать прибыль, и не продавая квартиры. Например, на большой дороге или в казино? Свежо. Но где именно Лучников видит проявления мирового кризиса? В Японии? В Китае? В Африке, Австралии, Великобритании? В Европе, чья валюта неумолимо растет по сравнению с долларом и, соответственно, все больше потребляет нефти, и, следовательно, все интенсивнее развивается промышленность континента? Интересно, справлялся ли Лучников у менеджеров банков, испытывают ли они дефицит средств?

В статье приводится совершенно иное мнение руководителя Пермского филиала ООО «БрокерКредитСервис» Алексея Бушуева: «Причины вялотекущего кризиса... в сезонности. Летом продажи квартир традиционно идут плохо. Кроме того, у покупателей просто не хватает денег на квартиру. Многие риэлторы не исключают, что цены будут стоять еще два-три года.»

Может быть, Бушуев полагает, что жители седого Урала предпочитают отпуск зимой? Именно в этот сезон он рекомендует куплю-продажу квартир? Казалось бы, совершенно точно отмечено – денег у покупателей просто нет. Потому что низкие зарплаты из-за редких качеств российских работодателей и бюджетных руководителей с одной стороны. И потому что цены на э л и т н о е (разрядка моя, Б. И., поясню позже) жилье явно, по-фраерски, завышены. Но, в таком случае, как могла риэлторам прийти в голову мысль, а Бушуеву ее повторить, что такая ситуация может продлиться еще два-три года? Что, если никто ничего не покупает, то надо стойко держать цены и потихоньку становиться банкротом? Уж если в природе существует «вялотекущий кризис», уж если цены поползли вниз, так они должны не стоять, а «вялотекущее» снижаться? Вот и Ананьев не исключает, что цены будут снижаться...

Алексей Ананьев, коммерческий директор агентства недвижимости «Респект», выступил в данной статье в защиту жаждущих сверхприбылей строителей: «Рост цен на строительные материалы никто не отменял, а значит, у строителей два выхода: либо повышать цены на недвижимость, либо учиться правильно распределять денежные потоки.»

То есть, виновна не корысть, не вздувание цен втрое по сравнению с себестоимостью, не непомерные накладные расходы на управление (скрытая прибыль), а удорожание цемента. Тоже свежо. Только какие же потоки Ананьев советует распределять правильно? Меньше в зарплату, что ли? Было бы понятно, если бы Ананьев посоветовал снижать издержки производства. Ясно, что современные российские строители этого не умеют, они не в курсе, что такое повышение нормы прибыли и как оно осуществляется, они хотят побольше прибыли. И сейчас. И можно без хлеба. Но хотя следили бы за стройкой, чтобы с нее не воровали КАМАЗы со щебенкой, как намекает Бушуев.

Потрясающее открытие делает начальник аналитического отдела ОАО «Камская долина» Эльвира Епишина: «Предложение начинает превышать спрос, у людей появился широкий выбор... девелоперам приходится искать пути привлечения покупателей... что и приводит к некоторому снижению цен.»

Что удивительно, «аналитики» прошли мимо такого фактора снижения квартир в новостройках, как снижение качества, желание строителей сэкономить на всем, на геолого-разведочных работах, на внутренней отделке, вплоть до сливных бачков. А ведь я писал об этом в своей статье, что ж пропустили.

Под метаниями в поисках оправданий подводит черту директор ООО «Пермский аналитический центр» Сергей Седов: «Время сверхприбылей уже прошло.» И ведь прав директор, надо же... Ах, перехвалил. Читаем далее: «Ипотека раскручивает весь рынок недвижимости, - уверен Седов.» Какая же может быть ипотека, если подавляющее большинство населения живет на нищенскую зарплату? Кто же захочет обеспечить себе пожизненную каторгу?

Из всего преysкуранта предлагаемых различными -терами, -чайзерами, -операми, -салтингерами объяснялок, риелторы выбрали то, что наиболее доступно рядовому покупателю: «Рынок стоит, потому что ни у кого нет денег.»

Чтобы понять, как может стоять рынок при увеличении и спроса, и предложения в сезон отпусков, обратим внимание на фразу директора «Респекта» Ананьева в статье «Компаньона»: «Строители привыкли к удобному рынку, когда люди покупали всё, что будет построено. Сейчас ситуация изменилась. **Девелоперы вынуждены обращаться к риэлторам**, чтобы повысить продажи квартир, ранее они обходились без их помощи.» Точку на і ставит высказывание директора по строительству ООО «Сатурн-Р» Николая Кирюхина. Глава ООО «Сатурн-Р» – Александр Репин, желающий баллотироваться депутатом в Законодательное собрание по Свердловскому району Перми на место ушедшего в Гос. Думу единоросса Борисовца. ««В строительной отрасли – очень серьезный кризис, - признает ... Кирюхин, - снижение цен коснется как элитного жилья, **так и квартир уровня эконом- и бизнес-класса.**» При этом Кирюхин **подчеркивает, что квартиры в домах, построенных компанией «Сатурн-Р», дешевле пока не будут...**»

Вот вам и сотрудничество девелоперов с агентствами недвижимости, вот вам и разрешение противоречия с так называемым стоячим рынком жилья. Сколько добавил Репин тому же «Респекту»?

Между прочим, в той же статье утверждается: «ВСЕ эксперты (и Кирюхин?? Б. И.) указывают, что снижение коснется только качественного жилья... Цены на хрущовки и брежневки (т.е. эконом- и бизнес-класса, Б. И.) останутся прежними, поскольку спрос на них снижается в пользу более комфортных квартир.» Между тем риелторы яростно рекомендуют владельцам брежневок и хрущовок снижать цены, так, 1-комнатную брежневку на ул. Уральской «зарекомендовали» до 1,950 млн р.

То есть, кивая на некий мировой кризис, риелторы с упертостью, достойной лучшего применения, раскручивают кампанию по снижению цен на старое жилье. И вот что странно. Газета пишет: «По данным Ананьева ... рынок еще шесть-восемь месяцев продержится, но потом наступит момент, когда девелоперы начнут один за другим снижать цены... ожидается, что это время наступит **в марте 2009 года.**»

Жаль, но мне, очевидно, придется нарушить некоторые договоренности. Не знаю, к чему это приведет, но я просто вынужден это сделать. Я назову тот журнал, где в моей статье, написанной под псевдонимом Игорь Шкляревский (покойный днепропетровский поэт) указан этот срок – **март 2009 года.** Журнал называется “iQ”, **майский номер за 2008 год, №1(9).** Но более полный материал изложен в газете «Рабочий вестник», №107, май 2008, статья опубликована также на ряде сайтов. Просто грузинские события подтолкнули падение цен на нефть. Хотелось бы, чтобы господа риелторы и прочие-прочие внимательно ознакомились с данной статьей, чтобы не нагнетать обстановку. Стоит ли

так усердно следовать самому сильному инстинкту риэлтора - получить деньги за проданную по дешевке и под высокий процент квартиру? Вообще: уж если пользуетесь моими публикациями, так хоть не так бестолково...

Итак, из совершенно бескорыстных побуждений **риэлторы реально тормозят рынок жилья эконом- и бизнес-класса, хрущовок и брежневок.**

Казалось бы, Мотовилиха вокруг цирка – престижнейший район, сюда перемещается центр города, Городские Горки – наиболее приоритетный район в программах реконструкции. Однако желающие улучшить жилищные условия мотовилихинцы оказываются перед непреодолимым барьером: их квартира продается по заниженной стоимости, а денег на доплату до «улучшенки» явно не хватает, ее цена понизилась незначительно. Люди не могут продать квартиры по 4-5 месяцев, хотя покупателей хоть отбавляй. **Тем самым – именно тем самым! - увеличивается спрос на квартиры в домах, возведенных «Сатурн-Р»** (которые, кстати, не лучшего качества, об этом неоднократно писали в прессе). **Тем самым цены на квартиры в новостройках снижаются незначительно, на меньшую сумму, нежели хрущовки или брежневки.**

Конечно, не стоит сбрасывать со счетов повышение цен на цемент. Так, Батурина, купив цементный завод в Горнозаводске Пермского края, немедленно повысила цену вдвое. Однако для застройщиков отнюдь не цемент определяет смысл существования. В беседе с бывшим вице-губернатором Юрием Белоусовым тот проговорился: «Еще до того, как здание в центре города начинают возводить, квадратный метр уже стоит 25 тыс. р.»

Для того, чтобы получить разрешение на строительство, застройщик должен обойти порядка 40 инстанций. А инстанциям тоже хочется в БМВ ездить. А ведь надобно еще, чтобы с доходов инстанций некая сумма, и немалая, перепала руководству.

Что ж, с одной стороны, хоть цены на квартиры в новостройках немного понизились, но их по причине риэлторов все равно не могут купить. С другой стороны, владельцы квартир могут ведь обойтись и без риэлторов? Нет, одинокого искателя риэлторы обкладывают так, что и Штирлицу после возвращения в Берлин не снилось. После того, как главные хищники расчленили тушку, на остатки набрасываются шакалы. Так что услуга, которую риэлторы оказывают и девелоперам, и простым строителям оказывается медвежьей. Как и всё в нашей стране.

30.7.2008

P.S. Два года назад Александр Репин тоже собирался баллотироваться в ЗС края. Причем собирался одним выстрелом убить двух зайцев: в качестве агитации призывал жильцов заключать договоры с его управляющей компанией «Сатурн-Р». Максим Спешиллов распространил листовку, в которой указывал, что в договоре отсутствуют какие-либо пункты о возмещении жильцам убытков, если управляющая компания плохо выполнит или вообще не выполнит свою работу. Тогда начальник службы безопасности «Сатурн-Р» пообещал автору «Игры на понижение» и журналисту Максиму Спешиллову «разобраться с ними без суда». Похоже, сам Репин решил без суда разобраться со всеми жильцами Мотовилихи.