

## Перспективы инновационного развития жилищного рынка

*И. В. Тимаков*

*Институт экономики КарНЦ РАН, г. Петрозаводск*

Постоянные попытки реформирования социальной сферы России в последние годы оказываются безуспешными. Системная неразвитость рыночных институтов не позволяет «включить» механизмы, способные решать социальные проблемы без социальной напряженности и политических рисков. Жилищный сектор в данном случае не исключение. Его проблемы на протяжении многих лет остаются камнем преткновения на пути продвижения реформ в России.

Недофинансирование жилищного сектора в 90-х годах привело к снижению объемов строительства и накоплению износа в ЖКХ. Инвестирование строительных объектов осуществлялось в основном за счет средств частных лиц. Объем предложения жилья соответствовал платежеспособному спросу, в то время как общая потребность в жилье нарастала. В таких условиях процессы обновления жилищного фонда шли крайне медленно. На формирующемся рынке платежеспособные заказчики предъявляли новые требования к качеству строительных материалов и конструкций, стимулируя внедрение новых технологий и импорт новых материалов. Наиболее быстро в направлении модернизации продвигались отделочные работы, как наиболее востребованный сегмент рынка. Технологические новшества позволили реализовать современные интерьеры по западным стандартам. Интенсивно прогрессировали энергосберегающие технологии. Импортированные к нам с мировых рынков, они позволили создавать здания с более высокими потребительскими свойствами и эффективным теплосбережением. Востребованность новых материалов способствовала развитию производств на территории России, изменению производственной технологии. Реализовывалось строительство новых заводов западными компаниями и импорт оборудования для производственных линий в России.

Таким образом, формировалась рыночная система экономических отношений как в строительстве, так и в производстве стройматериалов. При этом основная масса производственного оборудования продолжает устаревать. Большинство технологических линий построено в период 70—80-х годов по советским технологиям. Например, 70% составляет износ оборудования в цементной промышленности. Столь низкое качество производства стройматериалов и несоблюдение технологии увеличивает их расход и вместе с ним себестоимость строительства.

В строительной отрасли ощущается нехватка высокоподготовленных кадров, способных использовать все преимущества новых технологий монтажа. Стремление застройщиков к снижению себестоимости за счет привлечения дешевой рабочей силы с низким уровнем подготовки также не способствует росту качества. В итоге потребитель получает товар с внутренними проблемами, снижающими долговечность, эффективность и комфортабельность здания. Таким образом, приобретение жилой недвижимости — это покупка «кота в мешке», когда сложно однозначно спрогнозировать будущие затраты на устранение потенциальных проблем, заложенных в процессе производства работ неподготовленными рабочими. Особенно эта проблема обостряется на рынке, где спрос значительно превышает предложение.

Стартовавший в 2006 году национальный проект «Доступное и комфортное жилье гражданам России» призван сформировать эффективный механизм функционирования жилищного рынка. По замыслу разработчиков основной акцент сделан на развитии рыночных механизмов приобретения жилья в стране, где только 10% населения может позволить себе купить жилье на рынке. При этом основным инструментом проекта становится ипотечное кредитование. За 2006 г. по России выдано кредитов на сумму 240 млрд. руб. Последствия мирового финансового кризиса 2008 года, по-видимому, заставят банки пересмотреть свои программы кредитования и выработать более консервативные подходы к оценке финансовых рисков. Поскольку кредитные программы в основном ориентировались на наиболее обеспеченные слои населения и наиболее интенсивно развивались в крупных городах, то рост ставок после кризиса и ужесточившиеся требования банков сделают ипотечные кредиты недоступными для людей со средними доходами.

Основные мероприятия нацпроекта осуществляются в рамках ФЦП «Жилище» и носят разрозненный характер, что приводит к финансированию отдельных направлений без единого замысла. Не способствует реализации основных задач нацпроекта бюджетная ограниченность на региональном и

муниципальном уровнях. Отсутствие единого замысла связано, прежде всего, с конъюнктурными истоками нацпроекта. Рекордный рост цен на нефть обеспечил увеличение бюджета и наполнение резервных фондов. Наличие столь значительных накоплений больше не позволяло правительству отказываться от реализации социальной политики. Результатом чего и стали национальные проекты.

Реализация нацпроекта активизировала строительство по всей территории страны, однако темпы его не соответствуют западным стандартам и только догоняют дореформенный уровень. В период до 2008 г. доходы от нефтегазового экспорта стимулировали всю российскую экономику. Сегодня последствия кризиса снизили нефтяные цены практически до минимального уровня. Тем не менее, увеличение доходов населения, рост государственных расходов и развитие ипотеки обеспечили рост спроса на жилье в объемах, превышающих предложение. Реакцией рынка в условиях нехватки жилья и недостаточных темпов его ввода стал интенсивный рост цен, скачок которых пришелся на 2006 год. В условиях стабильно растущего спроса на свою продукцию застройщики продают даже неудачные по своим потребительским свойствам дома за немалые деньги. Сложившаяся конъюнктура позволяет застройщикам не напрягаясь спекулировать на несбалансированном рынке. Такое положение складывается как результат административных барьеров в градостроительной среде и коррумпированности местных властей, руководствующихся личными, а не общественными интересами. В таких условиях «ни у строителей, ни у проектировщиков нет серьезных стимулов для совершенствования технологии и удешевления строительства» [1, с. 132].

Менее оптимистична ситуация в ЖКХ. Закон «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» от 04.07.1991 № 1541-1 определил право жильцов государственных и муниципальных квартир на приватизацию их в частную собственность, не обозначив ответственности собственников за состояние и эксплуатацию жилья. Возникли системные проблемы ЖКХ вместе с его неэффективным управлением. С классической точки зрения «семья должна платить за все, но и ее доходы должны быть на уровне, обеспечивающем все элементы стоимости рабочей силы» [2, с. 97], поэтому автор «не берется утверждать, что именно тогда одновременно с приватизацией следовало нагружать население новыми расходами, имея в виду, что в это же время происходило резкое снижение уровня жизни» [2, с. 107].

Основным мотивирующим фактором на рынке является рыночная конкуренция. Но в существующей системе ЖКХ конкуренция отсутствует, так как большинство поставщиков услуг — естественные монополии либо различные унитарные предприятия с непрозрачной хозяйственной деятельностью. Число поставщиков ограничено. Существующие тарифы фиксированы государством как необходимое условие снижения политических рисков. Население не поддерживает жилищную реформу, ожидая значительного увеличения собственных издержек, что при существующих уровнях и дифференциации доходов создаст социальную напряженность, либо увеличит объем государственного субсидирования населения до огромных размеров. В итоге существующие «низкие тарифы и убытки — оправдание плохой работы и благоприятная почва для «откатов», теневых поборов с населения и прочей коррупции» [2, с. 112]. В таких условиях эффективность функционирования ЖКХ находится на минимальном уровне. Мотивация к внедрению новых технологий и модернизации существующих систем отсутствует.

Косность мышления местных властей создает дополнительные организационные барьеры на пути технической модернизации. Экономические и экологические приоритеты будущего требуют совершенствования использования имеющихся сегодня ресурсов на благо будущих поколений. Необходимы эффективные системы управления различными видами ресурсов и их использованием, что предполагает автоматизацию инженерных систем и эффективные берегающие технологии. Здесь и оптимальные условия хранения и транспортировки, и объединение водо- и энергоснабжения, системы безопасности, контроль климата, различные коммуникации, а также системы учета потребления. Особенно актуальны системы учета расхода энергоносителей в условиях постоянно растущих рыночных цен. Наличие этих устройств стимулирует потребителя к инвестированию в энергосберегающие технологии и повышению энергоэффективности жилья. Формируются и психологические факторы, меняющие отношение к потреблению. В последние годы актуальность приобретает технология интеллектуального дома, объединяющая в едином центре управление жилой средой.

Новые технологии требуют новых подходов к проектированию, монтажу и сервисному обслуживанию как инженерных систем, так и систем управления. Технологические решения закладываются на этапе проектирования, но это не всегда согласуется как с внешними техническими условия-

ми, так и стремлением застройщика снизить себестоимость строительства. Использование нововведений на практике оказывается значительно дороже решений, применяемых ранее, как в монтаже, так и в эксплуатации. Их применение с точки зрения максимизации прибыли застройщика оказывается экономически неоправданным. В условиях дефицитного массового рынка мотивирующие застройщика факторы практически отсутствуют.

Заказ на технологически развитую жилую среду становится атрибутом элитного и бизнес-сегментов рынка, где платежеспособность покупателя выше, возможности выбора шире и запросы формируются в зависимости от индивидуальных потребностей. В таких рыночных сегментах застройщик предоставляет более высококачественное жилье, насыщенное масштабируемыми высокотехнологичными решениями, что естественным образом сказывается на росте стоимости.

Немало проблем доставляет уже существующая градостроительная среда и городские инженерные сети. Подключение к устаревшим системам создает проблемы совместимости и в ряде случаев снижает эффект от новых технологий. Становится понятно, что замена одной «трубы» не дает эффекта, необходима модернизация всей системы. Данный тезис относится и к организационно-управленческому уровню. Сложившаяся институциональная среда не стимулирует к инновационной активности. И суть здесь не столько во вливании государственных денежных средств, сколько в создании условий, способствующих инвестированию в модернизацию и новые разработки, «включении» механизмов, повышающих заинтересованность как потребителя, так и продавца. Причем становление жилищного сектора на «инновационные рельсы» невозможно без смягчения социальных конфликтов между населением и рынком. Только насыщенный рынок, предъявляющий требовательный спрос, способен мотивировать участников жилищно-строительного рынка к внедрению новых технологий, повысить потребительские свойства жилья и снизить себестоимость.

Немалые проблемы создают существующие нормативы (СниП, ГОСТ). Скорость их изменений не соответствует росту современных возможностей. Необходимость их соблюдения в определенной ситуации может свести преимущества высокотехнологичных решений к нулю, либо повысить себестоимость объекта. При этом, как показывает практика, соблюдение обязательных нормативов остается достаточным инструментом для снятия многих рисков потребителя, в том числе разрушения зданий.

Существующая психология платежеспособного потребителя часто ограничивается проверенными технологическими решениями. Потребитель ощущает риск новых технологий, использование которых не всегда подразумевает полную совместимость и качественный монтаж. Немалую роль играет сформировавшаяся годами привычка проживания в концентрированной многоквартирной среде. Поэтому отсутствует социальный заказ на использование прорывных технологий в строительстве и производстве стройматериалов. Инертность собственников отвергает новые организационные формы вроде ТСЖ. Базовым критерием становится платежеспособность, исходя из которой принимаются дальнейшие решения. При этом теряются возможности личного участия, оптимизации существующих затрат, повышения уровня качества.

Рынок жилья может стимулировать нововведения с помощью снижения спроса или увеличения издержек. В условиях дефицитного спроса застройщики вынуждены придерживаться маркетинговых стратегий, ориентированных на удовлетворение потребителей. При этом возможно общее снижение объемов предложения, как результат барьеров входа на строительный рынок для других компаний. Увеличение издержек также мотивирует застройщиков на новые менее затратные технологии, но возможен вариант снижения качества жилья или повышения цен. Негативные сценарии развития событий наиболее вероятны на несовершенных рынках со слабым регулированием. Кризисные явления также способны заставить застройщиков пересмотреть свои стратегии продаж. Наиболее успешным станет тот, кто предложит жилье лучшее по соотношению качество/цена. В то же время капиталоемкость отрасли, сложность производства, особенности рынка и продаж создают сложнопреодолимые барьеры входа.

В таких условиях крупные компании инерционны и менее восприимчивы к технологиям, предлагаемому рынком. Наличие крупных основных фондов не позволяет быстро и эффективно внедрять новые технологические решения. Объем продаж таких компаний дает возможность формировать собственное предложение, в меньшей степени ориентируясь на потребителя.

Более гибкими и восприимчивыми к нововведениям являются небольшие компании и индивидуальные застройщики. Наиболее перспективным вариантом становится индивидуальный жилой

дом, где проще реализуется автономное обеспечение и больше возможностей для применения различных конструктивных и технологических решений, новых стройматериалов. С использованием таких решений стратегии каждой семьи реализуются индивидуально с учетом собственных представлений и финансовых возможностей. Отпадает проблема общей собственности в квартирных домах. Собственный дом и затраты на его содержание создают более выраженную мотивацию на использование эффективных решений. Но градостроительная среда сегодня тормозит процесс массового индивидуального строительства.

В сложившейся ситуации роль государства состоит в формировании политики, направленной на устранение административных барьеров и стимулировании частных инновационных инициатив. Государство должно расставить градостроительные акценты и задать будущие жилищные стандарты. Важен комплексный подход, затрагивающий все сопутствующие сферы и объединенный единым замыслом. В рамках специальной информационной политики возможно изменение существующих стереотипов при условии создания эффективно функционирующей жилищной сферы.

#### Список Литературы

1. *Гонтмахер Е. Ш.* Национальные проекты: первые итоги реализации // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2005. № 8. С. 119—134.
2. *Ясин Е.* Политическая экономия реформы ЖКХ // Экономическая политика. 2006. № 2. С. 95—119.
3. *Ступин И.* Враги строительных инноваций // Эксперт. 2007. № 27 (568). URL: [http://www.expert.ru/printissues/expert/2007/27/vragi\\_stroitelnyh\\_innovaciy](http://www.expert.ru/printissues/expert/2007/27/vragi_stroitelnyh_innovaciy).

### Теоретические основы формирования региональной инновационной системы

*С. В. Тишков*

*Институт экономики КарНЦ РАН, г. Петрозаводск*

Конкурентоспособность национальной инновационной системы, ее полноценное функционирование в значительной степени зависит от усиления инновационных процессов в конкретных регионах. Практика развитых стран мира показывает, что в настоящее время качество экономического пространства страны во многом определяется эффективными региональными системами в инновационной сфере.

Северный приграничный регион имеет свои отличительные особенности. К его преимуществам можно отнести возможность трансграничного сотрудничества в научной, образовательной и инновационной сферах, сложившийся высокий образовательный и научный потенциал как потенциальный источник инновационных процессов, к проблемам — неконкурентоспособность части предприятий региона и «северное удорожание».

Несмотря на длительный период изучения экономистами инновационных процессов до сих пор нет общепринятых характеристик данного явления. Понятие «инновация» распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшество в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии [1, с. 63].

Понятие «инновация» было введено в научный оборот сравнительно недавно. Еще в 60—70-е годы, во время бурного развития науковедческих школ, это понятие практически не использовалось. В теории управления было в моде понятие «научной парадигмы». Смысл этого понятия Т. Кун определил как признанные всеми научные достижения, которые в течение определенного периода времени дают научному сообществу модель постановки проблем и способы их решения [2, с. 22].

**Цель** данной работы состоит в комплексной разработке основных аспектов формирования и развития современной региональной инновационной системы, в разработке научно обоснованных подходов и механизмов, определении методических рекомендаций.

#### **Задачами являются:**

- исследование общих свойств региональной инновационной системы как в общем, так и на уровне региона;
- выявление способов формирования региональной инновационной системы;