

Солдатова Л.А., Чигрова Н.В.
Оренбургский государственный университет
E-mail: ladasold@mail.ru; finp@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В статье проанализированы важные аспекты финансовых отношений в жилищном строительстве. Исследованы связи между субъектами экономической деятельности в сфере жилищного строительства. Проанализированы инструменты стимулирования жилищного строительства.

Ключевые слова: жилищное строительство, субъекты экономической деятельности, финансовые отношения, финансовые ресурсы, жилищная сфера.

Жилищная сфера является одной из важнейших сфер экономики, обеспечивающей необходимые потребности человека. Не случайно известный исследователь в области экономической социологии А. Маслоу поместил потребность в жилье на нижнюю ступень своей пирамиды, тем самым определив его продуктом первоочередного спроса.

Состояние жилищной сферы во многом определяет уровень жизни граждан страны и свидетельствует об их благосостоянии. Именно количество недвижимого имущества, значительную долю в котором составляет жилье, часто служит признаком отнесения стран к числу развитых: «основной частью накопленного в развитых странах капитала являются объекты недвижимой собственности. На недвижимость в странах Европы, Америки и в Австралии приходится не менее 75-80% национального богатства. Например, в такой бесспорно высокоразвитой стране, как современная Германия, по оценке Института городского строительства ФРГ, «из всего основного капитала, оцениваемого в середине 2005 г. в 6500 млрд. евро, на недвижимость всех видов приходилось 85%, в т.ч. на жилые постройки – примерно 60%».

Одновременно, в строительной отрасли формируется значительная часть ВВП страны – в России удельный вес строительной продукции в настоящее время колеблется в интервале от 5 до 6,3%, причем этот показатель еще не достигает уровня развитых стран. Ведь, даже несмотря на сокращение жилищного строительства в Западной Европе, до недавнего времени на него приходилось от 12 до 15% ежегодно создаваемой стоимости – это почти в 10 раз больше, чем доля сельского хозяйства в национальном доходе.

В благоприятных условиях строительная отрасль способна играть роль своеобразного

«локомотива» экономического развития, поскольку, например, в докризисный период темпы ее роста значительно превышали темпы роста валового внутреннего продукта. Это ее свойство привлекает внимание общества к исследованию тех влияний, которые оказывает продукция жилищно-строительной подотрасли на социально-экономические процессы, стимулирует стремление государства к использованию этой сферы в качестве инструмента регулирования экономики.

Так, Т.В. Грицюк рассматривает инвестиции в жилищное строительство в качестве микроинструмента региональной экономической политики, воздействующего сразу в двух направлениях: на труд и на капитал. Первое из них включает воздействие на создание новых рабочих мест, а наличие развитого рынка жилья стимулирует мобильность квалифицированной рабочей силы посредством ее межтерриториального перемещения. Причем второе направление служит условием успешного развития названных процессов – как через расширение сферы эффективного вложения капиталов, так и путем количественного увеличения размера последних за счет дополнительных источников: прямого бюджетного финансирования и предоставления гарантий кредитования со стороны органов власти, создания благоприятных условий для развития финансового рынка и привлечения внебюджетных источников финансовых ресурсов.

Рассматривая строительство в целом как вид экономической деятельности, а жилищное строительство как один из иерархических уровней соответствующей системы, мы получаем возможность использовать системный подход к исследованию содержания происходящих в ней процессов. Так, целесообразность примене-

ния системного подхода например, Э.Д. Капелюшный связывает с мультипликативным эффектом инвестиций в сферу жилищного строительства, которые «проявляется в логической взаимосвязи интегрированных со строительством отраслей» [1].

Большое число людей, занятых в строительстве и обслуживании жилого фонда, способствует формированию сегмента платежеспособного спроса как своеобразного «двигателя» развития внутреннего товарного рынка.

Причины этого заключаются в том, что в сочетании с другими факторами в строительстве порождаются многочисленные дополнительные экономические эффекты: «спрос, порождаемый жилищным строительством, носит не только чрезвычайно разнообразный, но и длительный, иногда даже трудно поддающийся оценке характер. Новые жильцы домов вызывают так называемый вторичный, или «отраженный», спрос на мебель, бытовую технику, охранные системы, ковры и шторы, даже осветительные приборы, посуду, книги, предметы декоративной эстетики. То есть, в отличие от других отраслей экономики в жилищном строительстве произведенные капиталовложения, служат стимулом для новых инвестиций. Также возникает «третичная волна» спроса в виде: создания торговых точек, разнообразной инженерной инфраструктуры, сервисных, культурных и спортивных центров, банковских учреждений и т.п. Волны спроса, порождаемые жилищным строительством, носят долгосрочный, многообразный и кумулятивный характер [2].

Предлагаемый переход от агрегированного представления строительства к системному исследованию жилищной сферы требует акцентировать внимание на составе системы и прежде всего на структуре связей ее элементов. Так как одним из параметров качества системы, или ее способности достигать поставленных целей, служит качество связей элементов.

В современном обществе естественными видами связей между субъектами экономической деятельности представляются товарно-денежные отношения, реализуемые в форме рыночного механизма. Однако такое утверждение о возможности использования простой товарной модели является достаточно абстрактным и несет в себе недостаточно информации об элементном содержании жилищного строитель-

ства, как вида деятельности, обладающего специфическим качеством.

Исходной позицией для формирования представлений о составе участников отношений в сфере жилищного строительства может служить характеристика его продукта. Так, на основе классификации жилых объектов может быть определен перечень потребителей, которые, одновременно выступают в роли покупателя соответствующего товара.

Для характеристики важных параметров поведения потребителей жилищно-строительной продукции могут быть использовано большое количество разнообразных признаков и созданных на их основе классификаций. Но для выполняемого исследования наибольший интерес представляет выделение следующих классификационных групп:

- по форме собственности жилых объектов: частное, общественное (государственное и муниципальное), смешанное (коллективное или доленое);

- по экономическим целям использования: коммерческое и социальное;

- по качеству: стандартное (соответствующее принятым в стране стандартам доступности) и элитное жилье;

- по степени готовности для эксплуатации: жилые объекты, соответствующие проектам и нормативам, имеющие ограниченную эксплуатационную пригодности (ветхое, аварийное и иные объекты, требующее капитального ремонта или модернизации);

- по объему благоустройства: благоустроенное жилье, с частичными удобствами и неблагоустроенное;

- по степени вовлеченности в рыночные отношения: жилые объекты, имеющие товарный вид и учтенные в составе жилищного фонда, объекты незавершенного строительства (не введенные в эксплуатацию и не учтенные состав жилищного фонда);

- по источнику приобретения: продукты нового строительства, образующие первичный рынок жилья, и вторичный рынок жилья.

- по местоположению: жилье, расположенное в городах и в сельской местности.

Исходя из товарной формы исследуемого предмета представляется очевидным, что вторым участником возникающих отношений купли-продажи, выступает владелец продукта. В

соответствии с классификацией рынков жилья в роли последнего выступают две группы субъектов экономики: собственники жилья и инвесторы, осуществляющие свою профессиональную деятельность на рынке жилья и в сфере жилищного строительства. Цель участия этих субъектов в отношении принципиально различна – для первых это высвобождение экономических ресурсов и превращение их в другую товарную форму, для вторых – получение дохода в размере, превышающем ранее произведенные инвестиционные затраты.

Например, такая проблема порождается несовпадением целей финансовой деятельности в таких сферах публичных и частных финансов, как инвестирование средств и финансирование строительного производства. Ее четко обозначил Р.И. Кичанов, указавший, что «инвестиционный процесс, с точки зрения движения финансовых ресурсов, представляет собой вложение денежных средств с целью получения дополнительного дохода. Участниками этого процесса являются: инвесторы, финансовые посредники (банки, финансовые группы, инвестиционные или финансовые компании), которые, определяют в конечном итоге цель.» [3]. Таким образом, под инвестированием понимается размещение ресурсов, то финансирование – это другой процесс, связанный с определением источников размещаемых ресурсов. Речь идет о вложении финансовых ресурсов в конкретный проект, а это предполагает обязательное формирование самих финансовых ресурсов из определенных источников в процессе распределения и перераспределения доходов и различных фондов».

Таким образом, в рыночной экономике жилой объект в первую очередь выступает продуктом функционирования соответствующего рынка, а отношения между участниками последнего имеют исключительно денежную форму. Однако представленная простая товарная модель в современных условиях выглядит уже недопустимым упрощением, в реальности имевшим место только в отдаленном прошлом.

Например, первым упрощением служит использование агрегированного представления инвестора, как субъекта, осуществляющего функцию трансформации инвестиционных ресурсов в товарный продукт. Тем более, что в реальной ситуации покупатели имеют дело, как минимум, с двумя разными видами участников

сделок, различающихся как по формам инвестируемых ресурсов, так и по технологии основной деятельности. Так, первым видом участников являются застройщики, осуществляющие трансформацию разных видов инвестиционных ресурсов в продукт строительного производства, а вторым – разнообразные финансовые посредники, отличающиеся по своим организационным формам (от институционального инвестора до кредитной организации в форме банка, кооператива, некоммерческой ассоциации и т.п.), но осуществляющие однородные операции превращения денежного капитала в источники инвестиционных вложений в строительный товар.

Выполненная операция идентификации разных участников является особенно актуальной для современной российской ситуации, в которой наиболее активно функционирует третий вид участников отношений, совмещающий в себе признаки обеих групп. Так, И.С. Павлов отмечает, что «в настоящее время в крупных городах развиваются не столько строительные коллективы, сколько инвестиционно-строительные холдинги.» [4]. Одновременно В.З. Черняк акцентирует внимание на таком явлении как девелопмент, который «в России проходит «обработку» в жилищном строительстве, где данная методология оказалась востребованной по причине сравнительной развитости рынка».

Таким образом, в российских условиях неразделение содержания осуществляемой деятельности и ориентация только на организационно-правую форму участников отношений неизбежно влечет за собой угрозы путаницы и принятия ошибочных управленческих решений по распоряжению ограниченными инвестиционными ресурсами. Например, очевидно, что большинство мультипликативных эффектов жилищного строительства обусловлено результатами деятельности первого вида, нацеленными непосредственно на удовлетворение спроса потребителей продукта. В то время как финансовые посредники выполняют лишь единственную функцию – обеспечения сбалансированности спроса и предложения. Но одновременно, осуществление второго вида деятельности выступает в качестве необходимого условия установления связи между двумя видами рынков – строительного и жилищного, поэтому отстаивание темпов его развития неблагоприятно ска-

зывается на масштабах деятельности застройщиков.

Таким образом, непосредственным следствием отказа от первого упрощения служит необходимость следующего допущения, состоящего в том, что товарная форма жилищного объекта является результатом функционирования целой системы отношений, включающих в себя не менее трех составных частей:

- товарный рынок строительной продукции;
- рынок инвестиционных ресурсов, в составе которых первоочередное значение имеют источники денежных капиталов;
- организованная совокупность связей между первым и вторым видами рынков, наличие которого позволяет рассматривать их как элементы единого вида деятельности.

Дискуссионным аспектом представленной модели отношений выглядит поиск термина для адекватного обозначения последнего из перечисленных элементов, использование которого позволило бы воспользоваться имеющимся теоретическим базисом для решения дальнейших задач исследования.

Так, представляется вполне приемлемым использование понятия финансовой системы, понимаемой как «это совокупность рынков и других институтов, используемых для заключения финансовых сделок, обмена активами и рисками. Эта система включает в себя рынки акций, облигаций и других финансовых инструментов, финансовых посредников (таких как банки и страховые компании), фирмы, предлагающие финансовые услуги (например, финансово-консультационные компании), и органы, регулирующие деятельность всех этих учреждений.» Вместе с тем, недостатком такого определения является его применение в практике развитых стран Запада, а попытка его непосредственного переноса в российскую действительность не представляется безусловно принимаемой участниками исследуемых отношений.

В сфере материального производства, к которой относится и строительная деятельность, финансы выглядят лишь вторичной формой отношений между хозяйствующими субъектами, производной от иных, первичных по своему содержанию, взаимосвязей участников воспроизводственного процесса. Например, не мо-

жет быть оспорен тот факт, что в жилищном строительстве взаимосвязанности между участниками процесса создания продукта вытекают из самой технологии их деятельности.

Это обусловлено тем, что на всех этапах функционирования жилищной сферы фигурирует один и тот же имущественный, физический объект, независимо от его способности приобретать разные представления: например, в формах жилого помещения, отдельно взятого здания или определенной жилой (селитебной) зоны населенного пункта. Так, независимо от формы представления этот объект обладает набором общих функций, связанных со способностью удовлетворять нужды потребителя.

Такой объект создается в технологическом процессе строительства, состоящего из нескольких этапов:

- 1) подготовка строительства, включающая технико-экономические исследования целесообразности производства строительной продукции, инженерно-строительное и техническое проектирование конкретных объектов;
- 2) собственно строительство – возведение строительного объекта;
- 3) реализация строительной продукции, начинающаяся с оформления процедур сдачи возведенных объектов в эксплуатацию.

Очевидно, что наиболее эффективно этапы строительного процесса выполняются специализированными организациями. В современной экономике структура процесса усложняется включением в нее неопределенного числа дополнительных элементов: управление земельными участками, поиск источников финансирования строительства, выделение стадии реализации готового жилья путем его трансформации из строительного в товарный продукт и т.п.

Для преодоления определенной инерции представлений, свойственных современному российскому обществу и отдающих приоритет первичности производственно-технологических связей, приемлемым выглядит использование термина денежное хозяйство, обозначаемое которым понятие по мнению М.В. Романовского «идентично принятому в западной терминологии понятию «финансы» [5].

Вместе с тем, определенным недостатком обеих отмеченных позиции представляется неопределенность места государства, как субъекта, непосредственно заинтересованного в воз-

возможности получения мультипликативных эффектов от расширения масштабов жилищного строительства и потому проявляющего интерес к участию в деятельности в его регулировании. Также неопределенности способствует высокая агрегированность модели денежного хозяйства, не выделяющей специфики жилищно-строительной деятельности в качестве объекта регулирования.

Поэтому попыткой решения этой проблемы представляется гипотеза И.М. Мысляевой, отметившей, что «финансы как экономическая категория представляют собой часть денежных отношений, которые опосредуют неэквивалентное движение денег, возникают на стадии перераспределения созданного продукта и связаны с наличием государства как органа управления» [2]. Однако в ситуации, когда по оценке Г.В. Коняхина уже к концу 1990-х годов в России сектор жилищного строительства был приватизирован – более 90% строительных орга-

низаций стали частными компаниями. Трудно рассматривать управленческую роль государства как значимую. К тому же использование такого признака как неэквивалентное движение денег делает неприемлемым применение этого понятия к товарному рынку. Поэтому по совокупности признаков такое определение финансов препятствует их использованию в качестве связующего элемента системы.

В рыночных условиях одним из наиболее действенных инструментов стимулирования жилищного строительства рассматривается регулирование величины платежеспособного спроса на его продукцию. Специфика применения этого инструмента определяется его двойственностью: с одной стороны стабильный уровень спроса является условием устойчивого функционирования жилищно-строительного комплекса, с другой – изменение величины спроса служит главным регулятором сбалансированности рынка жилья.

18.02.2014

Список литературы:

1. Круглик С.И. Развитие системы управления жилищной сферой городов России – Автореф. дис...докт. экон. наук: 08.00.05 – Москва, 2010. – 37 с.
2. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет – М: ИНФРА – М, 2006. – 415с.
3. Шевченко И.В., Малеев П.Ю. Оценка состояния муниципального финансового контроля / И.В. Шевченко, П.Ю. Малеев // Финансы и кредит. – 2006. – № 18. – С.27-30.
4. Панкин Д.В. Основные направления долговой политики Российской Федерации на 2011-2013 годы / Д.В. Панкин // Финансы. – 2010. – № 10. – С.3-8.
5. Бурлачков В.К., Голубовский Д.В. О развитии муниципальных финансов / В.К. Бурлачков., Д.В. Голубовский // Финансы и кредит. – 2008. – № 28. – С.40-44.

Сведения об авторах:

Чигрова Наталья Вячеславовна, старший преподаватель кафедры управления бизнесом Оренбургского государственного университета, кандидат экономических наук, e-mail: finp@yandex.ru
Солдатова Лада Александровна, старший преподаватель кафедры управления бизнесом Оренбургского государственного университета, кандидат экономических наук, e-mail: ladasold@mail.ru
460018, г. Оренбург, пр-т Победы, 13, ауд.6302, тел. (3532) 372477