

## ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕКИ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Основополагающим элементом развития ипотеки является платежеспособность населения, для оценки которой можно использовать социально-экономические показатели уровня жизни населения (табл. 1), либо сравнением спроса и потребностей на жилищном рынке оценить долю населения, которая может позволить себе приобрести жилье.

Динамика доходов населения Кемеровской области в течение пяти лет остается положительной. В 2004 г. рост реальных денежных доходов населения (с учетом инфляции) составил 15%.

Тем не менее, доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума по Кузбассу в 2004 г. составила 19% (2003 г.- 20) - та часть населения, которая не сможет без помощи государства приобрести жилье даже с помощью ипотеки. Положительная тенденция этого показателя сохраняется: с января по сентябрь 2005 г. доля этой группы населения сократилась до 15%[2].

Превышение доходов над расходами в размере 34,7 млрд. руб. означает, что население Кемеровской области не израсходовало в полном объеме свои денежные доходы внутри области. Иными словами это денежные средства оставшиеся на руках у населения – «матрасные

деньги». Однако определенную часть этих денег население израсходовало за пределами области. Для уточнения величины денежных средств на руках у населения необходимо произвести следующие расчеты.

По данным Банка России в 2004 г. на руках у населения в России находится 1534 млрд. руб.[3], то есть около 10400 руб. на душу населения. С учетом того, что в Кузбассе проживает 2,85 млн. человек, получается, что на руках населения Кузбасса около 30 млрд. руб.

При расчете той же величины на основании ежегодного рейтинга регионов России, проводимого рейтинговым агентством "Эксперт", при условии, что Кемеровская область в 2004 г. занимала 1,95%[4] от общероссийского инвестиционного потенциала, получается та же сумма в 30 млрд. руб.

По различным экспертным оценкам, в том числе и специалистов Федеральной резервной системы США, в России сегодня сосредоточено от 40 до 70 миллиардов наличных долларов США[5]. По многочисленным экспертным оценкам российских экономистов диапазон составляет 50-70 млрд.долл. Соответственно, исходя из экспертных оценок и описанных выше расчетов, в Кузбассе может находиться до 40 млрд. руб. в виде «матрасных денег».

Постоянно увеличивающееся превышение доходов населения над расходами носит двойственный характер. С одной стороны, эти средства могут быть аккумулированы на развитие региональной экономики и в условиях бюджетного дефицита могут стать основным источником активных инвестиций в жилищное строительство. С другой стороны, находясь на руках населения, «матрасные деньги» выходят из товарно-денежного оборота, при этом они косвенным образом снижают инфляционные процессы, проходящие в регионе, но за счет тех же инфляционных процессов обесцениваются, а соответственно, эффект сберегательной функции этой части денежных средств становится отрицательным.

По данным Госкомстата и Главного Управления Банка России по Кемеровской области, объем вкладов населения, привлеченных кредитными организациями в 2004 г., вырос на 33% по сравнению с 2003 г. и составил 24,8 млрд. руб. [6].

При определенных условиях население также может потратить эти средства на приобретение жилой недвижимости на первичном или вторичном рынке жилья или вложить в виде инвестиций в развитие жилищного строительства. В этом случае необходимо развитие различных институтов, эмити-

Основные показатели уровня жизни населения Кемеровской области[1]

	2000	2001	2002	2003	2004
Среднемесячная заработная плата (руб.)	2425	3313	4248	5264	6722
Реальная начисленная заработная плата (в % к предыдущему году)	118	113	111	110	115
Реальные денежные доходы (в % к предыдущему году)	123	111	111	107	115
Среднемесячный прожиточный минимум на душу населения (руб.)	1406	1671	1922	2139	2306
Денежные расходы (млрд. руб.)	80,6	108,5	139,2	168,6	208,8
Денежные доходы (млрд. руб.)	59,7	84,1	113,5	141,3	174,1
Превышение доходов над расходами (млрд. руб.)	21,0	24,4	25,7	27,4	34,7

Таблица 1

рующих региональные ценные бумаги целевого назначения. К таковым можно отнести Фонд поддержки жилищного строительства Кемеровской области, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области.

Практика в этом направлении уже существует. В сентябре 2004 г. под гарантую областного бюджета выпущены облигации в сумме 200 млн. руб. Срок действия облигации 2 года, доходность 10% годовых. Средства от продажи облигаций направлены на строительство жилья в Новокузнецке, Кемерове, Прокопьевске, Юрте, Ленинске-Кузнецком [1]. Теперь нужно только развивать и совершенствовать этот способ привлечения дополнительных средств в жилищное строительство.

Огромное значение для оценки платежеспособности населения в целях приобретения жилья и развития жилищного строительства в целом имеет степень развитости банковского сектора экономики.

Благоприятным фактором является тенденция превалирующего роста объемов кредитования населения в общей динамике активных операций банков. С начала года кредиты физическим лицам увеличились с 5,3 до 11,4 млрд. руб., то есть более чем в 2 раза, их доля в структуре совокупных банковских активов по сравнению с 2003 г. увеличилась с 17 до 24% [6]. Говорить о целевой направленности выдаваемых кредитов трудно, так как эта информация большинством банков оценивается как коммерческая, но исходя из российской практики и устных заявлений руководителей банков, можно предположить, что большая часть выданных кредитов являются потребительскими кредитами. Необходимо отметить, что по проведенному Главным управлением Банка России по Кемеровской области опросу 80% руководителей банков говорят об увеличении спроса со стороны насе-

ления на ипотечные кредиты.

Анализ банковского сектора Кузбасса был бы неполным, если умолчать о фактах, которые носят негативный характер при оценке кредитной функции банков региона. Речь, в частности, идет о смещении денежных потоков из местных банков в банки других регионов.

Одной из причин этого явления стала промышленная направленность области, что привлекает внимание крупных финансово-промышленных групп. Скупая промышленные активы, находящиеся на территории области, крупные холдинги (как, например, «ЕвразХолдинг», Стальная группа «Мечел», СУЭК, «Северсталь-групп») открывают в Кузбассе филиалы входящих в их группы или подконтрольных им банков. Все финансовые потоки, возникающие на предприятиях, принадлежащих этим структурам, обслуживаются в их же банках. К тому же за счет массивных рекламных кампаний банки других регионов централизуют в своих руках вклады населения Кемеровской области. В 2004 г. основная сберегательная функция принадлежала именно этим банкам, которые аккумулировали 80% всех привлеченных вкладов населения области.

Отрицательным моментом в этой ситуации является ориентированность кредитной политики таких банков на предприятия, входящие в состав финан-

сово-промышленных групп. Соответственно, ипотечные кредиты и кредиты на строительство жилья застройщикам ограничены лимитами, устанавливаемыми головными банками, и предоставляются по остаточному принципу. Проблема не обостряется только потому, что благоприятная экономическая ситуация последних лет повлияла на увеличение свободных средств в банках России, которые необходимо размещать в виде кредитов. В противном случае объемы кредитования населения Кемеровской области могут сократиться.

Очевидно, что увеличение спроса за счет развития ипотеки без соразмерного увеличения предложения нового жилья приведет к новому росту цен на недвижимость. В этом плане анализ развития ипотечного кредитования целесообразно дополнить анализом строительной отрасли региона.

Положительной тенденцией является увеличение ввода жилых домов за счет всех источников финансирования. В 2004 г. введено 580,5 тыс. м<sup>2</sup> или 113 % к уровню 2003 г. Построено 7,6 тыс. квартир. За счет средств федерального бюджета сданы в эксплуатацию 13,3 тыс. м<sup>2</sup> жилья, средств областного и местных бюджетов – 72,5 тыс. (в 2003 г. соответственно 36,8 и 67,5 тыс. м<sup>2</sup>).

Основной ввод (85 %) обеспечен за счет средств организа-

Таблица 2



ций и населения. В структуре жилищного строительства по формам собственности в последние годы преобладает именно ввод жилья частным сектором экономики, который можно разделить на два основных сегмента: индивидуальное и коммерческое строительство.

С помощью кредитов и за свой счет в 2004 г. населением построены 2,9 тыс. жилых домов общей площадью 292,5 тыс. м<sup>2</sup>, или 138 % к предыдущему году. В результате доля индивидуального жилья в общем вводе жилых домов увеличилась на 9 % и в 2004 г. составила 50 %. Динамика ввода жилья по категориям финансирования представлена на диаграмме табл.2 (данные администрации Кемеровской области и расчеты автора).

Из диаграммы видно, что динамика ввода жилых домов в основном была обусловлена ростом индивидуального строительства, который перекрыл снижение объемов жилья, вводимого за счет бюджетных источников. Значительный рост объемов коммерческого жилья, построенного строительными организациями для продажи, был только в 2002 г. После чего существенных изменений не отмечалось. Однако именно этот сегмент вводимого жилья определяет стоимостные тенденции на жилищном рынке.

Стоимость индивидуального жилья определяется фактическими затратами на строительство для конкретного индивидуального застройщика. Строительство жилья за счет бюджетных источников ведется по договорам подряда. Соответственно ценой такого жилья выступает сметная стоимость строительства дома, причем норма прибыли строительной организации закладывается на минимальном уровне. В 2004 г. сметная стоимость строительства жилья по государственному и областному заказу составляла 17-20 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. Цена двух вышеупомянутых категорий

жилья учитывается при расчете Госкомстатом средней стоимости жилых помещений. В результате средняя фактическая стоимость 1 м<sup>2</sup> общей площади жилых домов квартирного типа в 2004 г. по статистическим данным составила 11687,0 руб. В 2003 г. – 8191,0 руб.[1]. На практике приобрести жилье на вторичном и тем более первичном рынке жилья по такой цене невозможно.

Такой перекос в статистических данных может быть обусловлен тем, что обе категории жилья не оказывают существенного влияния на состояние первичного рынка жилья и, в частности, на его стоимостные характеристики, так как такое жилье не доходит до открытой продажи на рынке (индивидуальное жилье строится «для себя», жилье, а жилье построенное за счет бюджетных источников финансирования распределяется по спискам среди очередников, льготников, работников бюджетной сферы и т.д.).

По типу рыночной структуры рынок строительства жилья в Кузбассе на сегодняшний момент – это рынок олигополии. Как правило, основная доля продаж на региональном рынке принадлежит крупным инвестиционно-строительным компаниям, которые и определяют ценовую ситуацию на рынке и приемлемые для них объемы продаж. Это обусловлено технологией ведения бизнеса – только крупные компании могут наиболее эффективно функционировать на этом капиталоемком рынке.

Так, в Кузбассе пять самых крупных строительных компаний в области – компании «Ваш Дом», «Южкузбассстрой», «Трест «Кемеровопромстрой» и «Жилищник-2», КРУ «Стройсервис», сегодня сдают до 50% всего вводимого строительными организациями жилья в год. А всего в области застройщиков более двух тысяч [7].

Развитие ценовой конку-

ренции на современном жилищном рынке ограничено, так как крупные игроки рынка идут по пути "снятия сливок", увеличивая цену на жилье и ограничивая объемы строительства. В этом случае такой рынок может принять такую частную форму рынка олигополии, как рынок картеля [9]. Для конечных потребителей это является отрицательным моментом. По оценкам экспертов самих строительных компаний, мощности компаний позволяют увеличить объемы строительства в 2-3 раза. Однако этого не происходит. Причиной тому являются множество факторов, которые в конечном итоге упираются в отсутствие стратегической программы инвестиционно-строительного развития региона. Она должна стать основой для оперативных среднесрочных программ развития самих застройщиков, в рамках которых они будут планировать свои технологические процессы, финансовые и трудовые ресурсы, подготовку новых строительных площадок.

Мелкий же бизнес не может в полном объеме участвовать в строительстве жилья из-за высоких барьеров входа на рынок. Это, как правило, экономические, технологические и административные барьеры. Барьеры при входе на рынок в основном заключаются в необходимости наличия значительного начального капитала из-за высокой капиталоемкости строительной продукции и больших затрат на начальной стадии строительства. Чтобы определить эффективность развития жилищного строительства области, необходимо сравнить текущие объемы строительства и необходимую потребность в жилье.

В Кузбассе 117 тысяч семей не имеют квартир и стоят в очереди на жилье (это только остро нуждающиеся). Можно выделить и людей, которые хотят улучшить качество своего жилья (если учесть низкое качество «хрущевок», то это очень большая часть населения). К

Разработка стратегий по развитию ипотечного кредитования и жилищного строительства  
в Кемеровской области

<b>Матрица «SWOT»</b>	<b>Возможности:</b> 1.Положительная динамика доходов населения (рост на 15% в 2004 г.) и сбережений (официальные – 24,8 и неофициальные – 30 млрд.руб.) 2.Желание приобрести жилье у 60% населения ( 29% из их числа готовы взять ипотечный кредит на приемлемых условиях). 3.Возможность рефинансирования до 1,5 млрд кредитов через АИЖК 4. Желание крупных и средних предприятий обеспечивать своих сотрудников жильем 5. Запланированное Правительством РФ снижение ставки по ипотечным кредитам АИЖК до 12% к концу 2006 г. и до 8% к 2010 г. 6. Существуют незагруженные мощности производства в строительстве и промышленности стройматериалов (цемент, кирпич, ЖБК)	<b>Угрозы:</b> 1. Ориентация кредитной политики банков на промышленные предприятия и ограничение объемов ипотечного кредитования лимитами 2. Недоверие населения 3. Повышение риска застройщиков в связи с новым законодательством 4. Увеличение спроса без соразмерного увеличения предложения приведет к новому росту цен на недвижимость 5. Снижение ресурсов точечной застройки и отсутствие проектов по застройке новых микрорайонов 6. Низкий уровень развития электроэнергетики, теплоснабжения, водоснабжения и канализации может стать тормозом строительства нового жилья
	<b>Сильные стороны:</b> 1.Наработан практический опыт привлечения частных инвестиций с помощью эмиссии облигаций. 2.Бюджетная социальная ипотека уже работает. 3. Наличие мощностей по производству основных строительных материалов. 4. Высокий потенциал строительных организаций 5. Наличие крупных промышленных предприятий в области	1.Вовлечение доходов населения в активное инвестирование на рынке жилья 2.Развитие корпоративной ипотеки 3.Активизация строительства жилья
<b>Слабые стороны:</b> 1.Большая доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума (19% в 2004 г.) 2.Низкий уровень выдачи ипотечных кредитов через АИЖК КО (750 кредитов за 2 года), обусловленные строгим андерайтингом и высокой ставкой процента 3.Низкий уровень объемов строительства и завышение цен. 4. Высокие барьеры при входе на рынок строительства жилья	1.Расширение социальной ипотеки и ее дальнейшее рефинансирование 2.Максимальное использование лимита рефинансирования выданных кредитов через Федеральное АИЖК 3.Развитие конкуренции на строительном рынке 4.Субсидирование Администрацией Кемеровской области процентной ставки по кредитам населению в зависимости от уровня их доходов	Разработка жилищной политики региона, с увязкой планов развития жилищного строительства с планами развития строительных компаний, предприятий промышленности строительных материалов, коммунальных служб, энергетики, транспортных предприятий и т.д. Вовлечение для целей реализации намеченных планов средств предприятий, населения, банков, фондового рынка.

улучшению жилищных условий будет относиться и та часть населения, которая нуждается в увеличении жилплощади. Статистика данных такого рода просто не ведется.

Согласно проведенным в СФО исследованиям около 60% населения нуждаются в улучшении своих жилищных условий. Экстраполируя эту величину на Кемеровскую область, получится около 1,7 миллионов

человек: при коэффициенте семьи в Кузбассе 2,85 - около 600 тысяч семей в той или иной степени нуждаются в улучшении жилищных условий. С учетом того, что по социальной норме семье из трех человек полагается 54 м<sup>2</sup> общей площади, общая потребность в дополнительном жилье оценивается в 35 млн. м<sup>2</sup>. Даже при сохранении достигнутых темпов роста объемов нового жилья

сегодняшнюю жилищную потребность можно будет удовлетворить только через 15-20 лет.

Если за стоимость жилья принимать сметную стоимость строительства по госзаказам в размере 20 тыс.руб. за м<sup>2</sup>, то на решение жилищной проблемы должно быть потрачено 700 млрд. рублей. Наиболее вероятным является использование ипотечного кредитования.

29%[8] из числа нуждаю-

щихся в улучшении жилищных условий считают, что решить жилищный вопрос можно с помощью ипотечного кредита **на приемлемых условиях**. Прежде всего, речь идет о процентной ставке. В случае достижения приемлемого для домохозяйства уровня процентной ставки, на ипотечное кредитование будут нацелены 185 тысяч кузбасских семей.

В ходе опроса, проведенного фондом «Общественное мнение»[8], респондентам предлагалось оценить пять вариантов кредитной схемы (по отдельности), предполагавших выплату от 7 до 19% годовых с объявленной суммы в течение определенного промежутка времени. При максимальной процентной ставке (19%) сочли условия ипотечного кредита в принципе приемлемыми для себя 2% опрошенных. По мере уменьшения процентной ставки доля россиян, признающих условия кредита приемлемыми, растет: до 5% – при 14% годовых, до 7% – при 11%, до 8% – при 9% и наконец, до 17% – при 7%.

Соответственно, чтобы вовлечь сбережения граждан в механизм ипотечного кредитования, необходимо снижение процентной ставки. В планах

Правительства РФ производить снижение ставки по ипотечному кредиту до 12% годовых к концу 2006 г. и до 8% к концу 2010 г. Но за это время увеличится и потребность в жилье. Один из вариантов решения этой проблемы в краткосрочном периоде - субсидирование процентной ставки до приемлемого уровня из регионального бюджета.

Даже при реализации выше описанных предложений, остается проблема самой суммы кредита. Потребность ипотечного кредитования в 140 млрд. руб. однозначно не решиться за счет бюджета. Необходимы инструменты привлечения коллективных инвестиций, таких как средства населения, средства предприятий, средства фондового рынка, страховых компаний и пенсионных фондов, средства банковских учреждений. Все это можно сделать в рамках жилищной политики региона на базе долгосрочной программы развития жилищного строительства и ипотечного кредитования.

Чтобы обозначить основные стратегические направления жилищной политики региона на основе представленного выше анализа, составим SWOT-матрицу. Это трансформация

широко известного SWOT-анализа, в которой, после выявления связей сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, устанавливается цепочка связей между ними и формулируются основные стратегические направления развития.

На основе анализа макроэкономических показателей Кемеровской области можно сказать, что решение жилищной проблемы за счет внутренних источников возможно. Необходимые потребности в инвестициях сопоставимы с размером внутренних источников финансирования, таких как сбережения населения в банках, в иностранной валюте, на руках, а также такие источники как, незавершенное строительство, ресурсы банковской системы области в виде кредитов, бюджетное финансирование и др. В ближайшем будущем проблема может быть решена только при использовании механизма ипотечного кредитования, так как это позволяет задействовать средства населения и повысить эффективность бюджетного инвестирования. Для этого необходимо создание областной программы, направленной на комплексное решение проблемы обеспечения населения жильем.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт администрации Кемеровской области
2. Данные Госкомстата «О распределении денежных доходов в Кемеровской области»
3. Центральный Банк РФ [Электронный ресурс]: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/print.asp?file=indicators.html](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=indicators.html)
3. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России // Эксперт.-2004г.-№ 45.
4. Березин И. Структура распределения в доходов в России в 2002 г. [Электронный ресурс]: [www.middleclass.ru/issled/dohod.shtml](http://www.middleclass.ru/issled/dohod.shtml)
5. Маткова Л. Банковские услуги и факторы, определяющие их развитие в Кемеровской области //Деньги и кредит. – 2005г. - №3..
6. Береснева Л. Жилищная революция откладывается // Континент-Сибирь.- 2003г.-№48.
7. Исследования Фонда «Общественное мнение» [Электронный ресурс]: [http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom0530/domt0530\\_4/d053014](http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom0530/domt0530_4/d053014)
8. Авдашева С., Розанова Н. Подходы к классификации рыночных структур в экономике России // Вопросы экономики.-1997г.-№ 6.

Автор статьи

Долгов  
Владимир Юрьевич  
- аспирант каф. экономики и  
организации строительства