

Алексей Козьмин: «Строительного бума нет, есть планомерное развитие»

Мы продолжаем опрос известных людей города – политиков, экономистов, строителей – на тему частно-государственного партнерства. Сегодня на вопросы «Строительного вестника Приангарья» отвечает председатель Фонда регионального развития Иркутской области Алексей Козьмин.

- Как вы расширяете понятие «частно-государственное партнерство»? Насколько оно необходимо в сфере строительства жилья?

- Частно-государственное партнерство подразумевает, что частный бизнес и государство софинансируют некоторые проекты. В России уже есть примеры такого сотрудничества, но пока чаще речь идет о создании крупных промышленных производств либо освоении новых месторождений. В таких случаях государство строит за свой счет инфраструктуру, например, железную дорогу к месторождению, а частная компания-инвестор осваивает это месторождение. В результате такого сотрудничества все остаются в плюсе: государство получает новую налоговую базу, рабочие места, прирост валового продукта, осваивает новую территорию. А частник - доступ к новым активам и, конечно, прибыль - если все сложится удачно.

В сфере градостроительства схема аналогичная, и она уже используется во многих городах: за счет города строятся инженерные сети и оформляется площадка, а частный инвестор строит на этой площадке жилье, деловой центр и др. Потом он компенсирует стоимость сетей, закладывая ее в стоимость квадратных метров. А иногда и не компенсирует: разные города поступают по-разному и, если сети остаются в собственности управляющих компаний, то, как правило, управляющие компании и являются инвесторами.

- Пожалуйста, разъясните: о каких управляющих компаниях вы говорите?

- Допустим, если бы у нас водоканал был частным и получал прибыль, то ему было бы выгодно строить новые сети к новым микрорайонам, оставлять их у себя в собственности и в пользовании, расширять количество потребителей, увеличивать объем, и получать прибыль. Его можно было бы назвать такой управляющей компанией.

Когда инфраструктура создается за счет муниципалитета, а частная компания инвестирует в строительство – это самый обычный распространенный пример частно-государственного партнерства. Город должен думать о том, как развиваться, как прокладывать магистральные сети, не сваливая эту нагрузку, как у нас это было принято до недавнего времени, на строителей. Почему у нас такая высокая цена на жилье и офисные площади? Потому что в техусловиях, которые выдавались застройщикам, часто был заложен ремонт всех сетей, которые идут по кварталу, по микрорайону... Сейчас ситуация немного меняется: город пытается принимать долгосрочную программу по ремонту коммунальной инфраструктуры, начинает вкладываться в магистральные сети, но в корне ситуация не изменилась. По-прежнему техусловия достаточно жесткие, и многие застройщики жалуются: для того, чтобы построить дом, им нужно переложить 5 км магистрального водопровода, хотя этот водопровод обслуживает далеко не один новый объект. Пока город за счет застройщика решает свои проблемы.

Другой тип партнерства – еще менее распространенный. Когда компании участвуют в процедурах генерального планирования и проектной планировки. И эти документы принимаются через общественную дискуссию, в которой участвуют и горожане, и застройщики. Тогда можно учесть основные интересы на какой-то территории – и жителей и застройщиков, тогда не будут возникать конфликтные ситуации. Это сложный процесс, но это тоже пример партнерства.

- Когда одна, пусть даже очень крупная компания, ставит вопрос о частно-государственном партнерстве, не пытается ли он таким образом решить только свои проблемы? Ведь государство не может быть партнером сразу всех участников рынка! Не уничтожает ли такой подход идею

конкуренции?

- На федеральном уровне есть примеры: государство софинансирует создание коммунальной инфраструктуры, дорожной сети для новых микрорайонов. Там ставится барьер: например, застройщик должен возвести не менее 200 тыс. кв. м или даже не менее 1 млн. кв. м. Когда строятся микрорайоны такого масштаба, государство подводит туда инфраструктуру. Очень важно, чтобы были четко определены критерии проектов, в которые государство вкладывается в рамках партнерства. Любая компания, способна потянуть такие объемы, может стать застройщиком. Не бывает частно-государственного партнерства с какой-то конкретной компанией. Бывает частно-государственное партнерство по поводу какого-то проекта.

- Охарактеризуйте, пожалуйста, ситуацию с жилищным строительством в Иркутской области. Не кажется ли вам, что в областном центре, с некоторым отставанием от других городов, но наконец-то начался строительный бум?

- Нет, темпы строительства активизировались, но это нельзя назвать строительным бумом. К тому же, не хватает людей, стройматериалов, механизмов. Резкое взрывное расширение в любой сфере ограничено ресурсами и возможностями сопутствующих отраслей. Допустим, у нас производили определенное количество цемента, и его всегда хватало. Но произошел скачок строительного рынка – вырос спрос на жилье, компании начали больше строить. Деньги к ним идут, но они за эти деньги купить не могут цемент. Аналогичная ситуация с дорогами: сейчас в Иркутске активно ремонтируются дороги, но уже сегодня в городе проблемы с инертными материалами – с гравием, песком. И взять их нигде: чтобы разработать новый карьер, нужно время на оформление документов, на саму разработку и т.д. Все эти факторы тормозят развертывание широкомасштабного строительства, а если к нам зайдут еще и крупные застройщики, то строительная отрасль и вовсе встанет. Ресурсы других регионов тоже не безграничны, и единственное, что нам останется – это импортировать стройматериалы, рабочую силу, механизмы из Китая и Кореи. Поэтому, повторяю, строительная отрасль растет и еще будет расти, но бума не будет. Это лишь хороший, планомерный рост.

Подготовила Елена Веселкова
"Строительный вестник приангарья"

Автор: Артур Скальский © Агентство "Телеинформ" НЕДВИЖИМОСТЬ, ИРКУТСК 👁 2526 19.10.2007, 02:22
👍 137

URL: <https://babr24.com/?ADE=40517> Bytes: 5918 / 5871 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](https://t.me/bur24_link_bot)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)