

*В.П. Грахов, д.э.н.,  
С.А. Мохначев, к.э.н.,  
Н.Л. Тарануха, д.э.н.,  
В.О. Пушкарев*

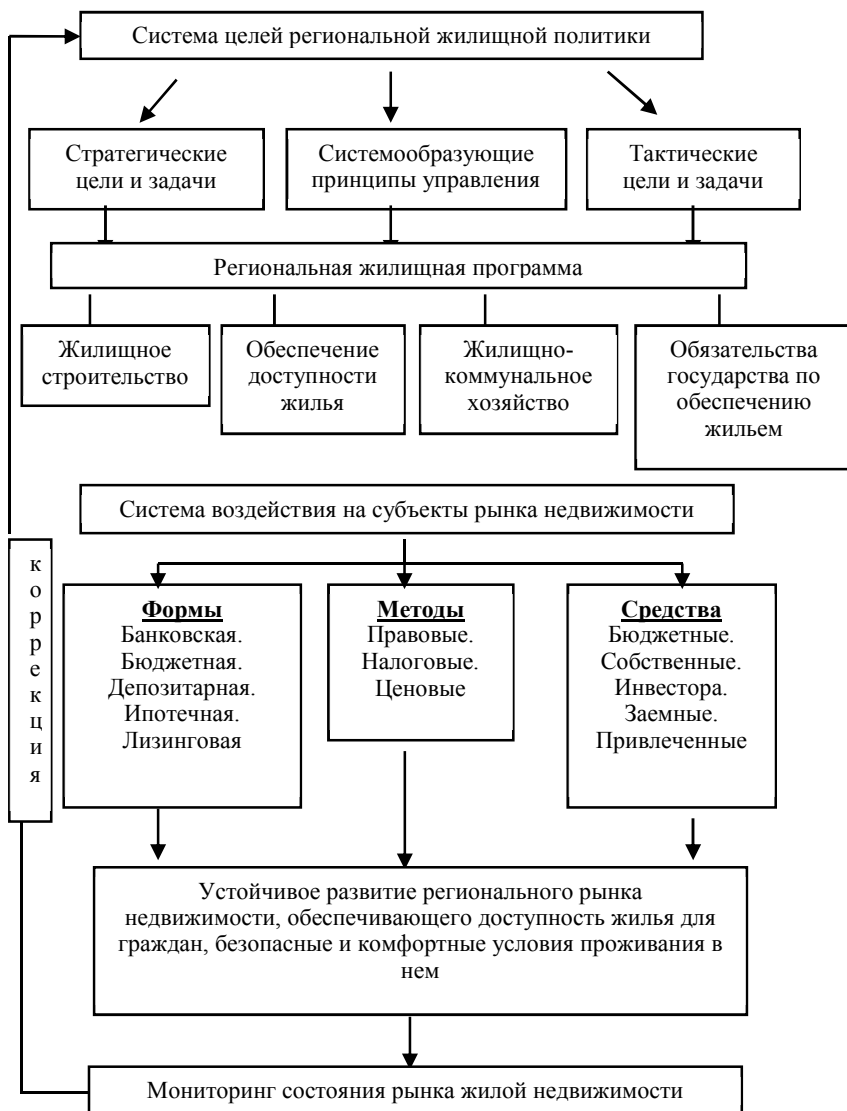
## **ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Современный научно-технологический уровень развития общества, с одной стороны, диктует новые, как правило, повышенные требования к строительному производству, с другой – раскрывает новые возможности в его совершенствовании и обновлении [1; 2]. Мероприятия по обеспечению устойчивого развития рынка жилой недвижимости являются экономической основой жилищной политики. Региональная жилищная политика предполагает реализацию системы мер органов власти по управлению жилищной сферой и регулированию социально-экономических отношений субъектов рынка жилья. Следует подчеркнуть, что от проводимой жилищной политики зависят состояние и перспективы развития рынка недвижимости.

Эффективный девелопмент является экономической основой развития отечественного рынка жилья. Жилищная политика региона предполагает целенаправленную деятельность органов власти по формированию и реализации социально-экономического потенциала рынка недвижимости (см. рисунок).

Рынок в развитой форме представляет собой существование и взаимодействие конкурирующих интересов. С изменением экономического типа и системы общественного производства меняется тип регулирующего механизма рынка. Современная экономика – это экономика систем. И рыночный механизм, и рыночная конкуренция – это конкуренция систем, перешедших от состояния стихийного саморегулирования в состояние жесткой самоорганизации и взаимоорганизации. Структура экономической системы определяет обобщенную характеристику системных свойств и фиксирует в абстрактной форме элементы, отношения, связи системы, их упорядоченность и организацию. Структура отражает математическую функцию системы, вытекающую из передаточных функций (транс-

© В.П. Грахов, С.А. Мохначев,  
Н.Л. Тарануха, В.О. Пушкарев,  
2017



*Рисунок. Схема формирования и реализации региональной жилищной политики*

формаций) элементов системы. Аргументами функции являются входные и возмущающие действия элементов системы, субъектов рынка.

Представляя собой систему экономических, организационных, правовых и физических отношений между субъектами рынка недвижимости, связанную с социально-экономическим развитием территорий, девелопмент включает подготовку земель, проведение строительных, инженерных, управленческих и иных операций с недвижимостью. Формирование и реализация региональной жилищной политики основываются на стратегическом планировании развития рынка недвижимости и определении системообразующих принципов эффективного управления им. Стратегическая цель предполагает проведение государственной политики на рынке жилой недвижимости на основании создания системы правовых гарантий (защиты прав собственности, страхования объектов недвижимости и др.). Тактика ее реализации направлена на стимулирование платежеспособного спроса населения, разработку мероприятий по улучшению жилищных условий.

Разработка концепции жилищной политики базируется на принципах эффективного управления региональным рынком жилья (глобальная социализация, системность, государственная регулируемость, экономическая надежность, определенность, всеобщность, приоритетность). Стратегическое планирование и реализация региональной жилищной политики исходят из системы воздействия – формы, методы и средства, ориентированной на достижение поставленной цели. Цель девелопмента на отечественном рынке жилья заключается в эффективном функционировании и развитии рынка, обеспечивающего доступность жилья для всех категорий граждан. Средством достижения этой цели является формирование механизма управления жилой недвижимостью (см. таблицу).

Проблемы жилищного воспроизводства касаются большинства российских городов. Например, недостаточная степень развития рынка жилой недвижимости в Удмуртии во многом обусловлена недостатком бюджетных средств, которые не могут обеспечить необходимых темпов его развития [3]. В связи с этим значительная часть строительства жилья осуществляется девелоперами (частными застройщиками).

Рост стоимости жилья по сравнению с доходами населения привел к снижению его инвестиционных возможностей. По всем регионам России, в том числе в Удмуртии, наблюдается диспропорция между сложившимся уровнем доходов населения, стоимостью

строительства и величиной эксплуатационных затрат жилищного фонда. Ситуация усугубляется также недостаточным развитием механизма ипотечного кредитования.

Таблица

**Формирование целей и задач эффективного девелопмента на отечественном рынке жилой недвижимости**

Целевой блок	Устойчивое развитие рынка жилой недвижимости		
	Бюджетный	Социальный	Коммерческий
	Развитие экономики, увеличение доходной части бюджета	Повышение обеспеченности и доступности жилья для населения	Получение прибыли, развитие бизнеса на рынке недвижимости
Исследовательский блок	Определение потребностей (спроса на жилье) и емкости рынка жилой недвижимости		
	<p>Жилищная политика региона:</p> <p><i>Цель:</i> достижение соответствия возможностей рынка жилой недвижимости потребностям населения в жилье.</p> <p><i>Задачи:</i> 1. Разработка и реализация гибкой жилищной политики, направленной на сбалансирование потребностей и возможностей регионального рынка жилья.</p> <p>2. Активация проектов решения жилищной проблемы, направленных на достижение бюджетного, социального и коммерческого эффекта</p>		
Блок исходной информации	Определение наличия всех инвестиционных ресурсов		
	Бюджетные средства и валовой региональный продукт	Собственные ресурсы и доходы населения	Средства предприятий, заемные и привлеченные средства
	Бюджетный	Социальный	Коммерческий
	Анализ современного рынка жилой недвижимости		

Девелопер доводит идею до реализации, а инвестор формирует ключевую команду. Но условия на рынке определяет пользователь/потребитель.

Роли различных этапов деятельности девелопера могут быть представлены следующим образом:

1. Муниципалитет в ряде случаев является собственником земли. Эта земля продается (сдается в аренду) девелоперу или специализированной компании.

2. Земельные участки подготавливаются муниципалитетом и предлагаются девелоперам для развития.

3. Девелопер, решив, что можно построить на участке и каковы рыночные перспективы у объекта, заключает сделку с владельцем земли.

4. Девелопер пытается заинтересовать инвестора, своего фактического клиента. Этот инвестор может быть институциональным инвестором (например, пенсионным фондом). В большинстве случаев инвесторы стремятся стать владельцами здания, а не пользователями / арендаторами.

5. Для привлечения инвесторов и снижения риска девелопер пытается как можно раньше привлечь будущих клиентов. Когда инвестор подписывает контракт с девелопером и будущие арендаторы согласны со всеми условиями, девелопер подписывает контракт с подрядчиком.

6. Если договоры об аренде с пользователями недвижимости подписаны, то инвестор и владелец сдают дом в эксплуатацию. На этом роль девелопера заканчивается.

Формирование механизма стимулирования девелоперской деятельности имеет ключевое значение для эффективного функционирования рынка жилой недвижимости.

Иногда понятия «девелопер» и «застройщик» отождествляют, хотя они таковыми не являются, поскольку деятельность девелопера не всегда связана с новым строительством, реконструкцией или модернизацией объектов жилой недвижимости. Особенность девелоперской деятельности заключается в инициировании и организуемом «начале», что выделяет девелопера среди других участников процесса развития недвижимости.

Инициирование девелоперских проектов важно для местных органов власти, поскольку за счет средств населения и предприятий в регионах решаются важные социальные проблемы [4]. Оценка девелоперских проектов производится на основе анализа системы показателей, отражающих социальную эффективность, эффективность бюджетных и частных инвестиций.

Например, существование незавершенного строительства «замораживает» значительные вложенные в эти объекты средства. Сложившуюся ситуацию можно изменить, используя эффективные девелоперские идеи.

Мировой опыт свидетельствует о том, что серьезные масштабы девелопмент приобретает в случае привлечения к инвестиционной деятельности институциональных инвесторов. На российский рынок жилой недвижимости этот тип инвесторов практически не выходит. Финансирование строительства жилья, главным образом, ложится на частных инвесторов-дольщиков, что является основным отличием российского рынка жилой недвижимости от зарубежного.

Поскольку основным источником финансирования девелоперских проектов в России являются средства будущих потребителей недвижимости, необходимо предоставить им гарантии возврата своих средств и получения «нужного им товара» – недвижимости. Поэтому следует подчеркнуть, что в современных российских условиях востребована система ограничений, регулирующих постулатов, очерчивающая круг возможных действий для каждого субъекта рынка жилой недвижимости. Именно этим обстоятельством обусловлена необходимость дальнейшего совершенствования управления на региональном уровне.

Для эффективного воздействия на экономическую систему надо владеть ситуацией, органы власти должны знать фактическое положение дел [5]. Поскольку экономические явления обусловлены причинной связью и причинной зависимостью, задачей анализа экономических интересов и отношений участников исследуемого рынка является раскрытие этих причин и факторов.

В условиях реализации новой региональной экономической политики центр тяжести должен быть перенесен на систему экономических регуляторов, обеспечивающих оптимальное равновесие между социальной справедливостью и экономической целесообразностью. Поэтому основными объектами господдержки должны стать приоритетные инвестиционные проекты (программы), направленные на развитие районов с критическими социально-экономическими проблемами (жилищная проблема). Именно такие программы способны совершить быстрый рывок в развитии, обеспечив при этом крупные налоговые и другие виды поступлений в бюджет. В этой связи очень сложно переоценить роль региональных органов власти.

Рынок жилой недвижимости, как и другие локальные рынки, управляется государством через законодательную, исполнительную и судебную власти. Государственное регулирование строительного комплекса и рынка жилой недвижимости осуществляется посредством влияния на органы управления строительным комплексом и контроля над реализацией последними своих полномочий, а также бюджетного финансирования строительства объектов государственной собственности, контролем сроков их ввода в эксплуатацию.

На эффективность функционирования современного рынка жилья могут влиять разнообразные факторы. Выявить и изучить их действие весьма затруднительно. Задача заключается в том, чтобы

установить наиболее существенные факторы, оказывающие решающее влияние на тот или иной показатель. Таким образом, предпосылкой адекватно отражающей действительность анализа является экономически обоснованная классификация факторов, принципиально влияющих на эффективность функционирования исследуемого сегмента.

На любую экономическую систему (в том числе на рынок жилья) постоянно воздействуют разнонаправленные силы: имеет место стремление системы к сохранению, проявляющееся в том, что любая экономическая система предпочитает не менять налаженный ритм работы, при этом функционирование данной системы становится более предсказуемым и стабильным. Первые из указанных факторов являются внутренними, они направлены на сохранение системы в существующем виде. При этом более высокой способностью к самосохранению обладает та система, между элементами которой более прочные и тесные связи (например, система массовой застройки жилья).

Вторые факторы, воздействующие на систему, являются внешними. Они вызывают изменения, преодоление которых возможно за счет совершенствования структуры, гибкости, замены элементов и изменения связей между ними. Соотношение между свойствами сохраняемости и изменчивости в каждой системе должно быть таким, чтобы обеспечивалось наиболее эффективное и устойчивое ее функционирование с сохранением необходимой экономической надежности.

Субъекты рынка жилья – основной элемент структуры исследуемой социально-экономической системы, так как именно они обеспечивают реализацию ключевых его функций: производство, распределение, обмен и потребление. Состав участников жилищных проектов, распределение функций и ответственности зависят от сложности проекта, а также от фаз его жизненного цикла. Количество субъектов может быть различным и меняться на протяжении жизненного цикла проекта. С учетом представленных выше результатов исследований предлагается следующая группировка субъектов рынка, основанная на их экономических интересах: девелопер, инвестор, подрядчик, поставщик, государство, кредитное учреждение.

Так, интересы одного из главных субъектов рынка жилой недвижимости – заказчика (застройщика, девелопера) сводятся к возможности широкого выбора качества и количества жилья, достижению оптимального соотношения качества жилья и его стоимости, а

также к высокому уровню сервиса. Девелопер организует строительство жилых домов. Он обеспечивает финансирование строительства, покупки и эксплуатации жилья за счет своих средств или средств инвесторов, заключает договора с основными исполнителями – подрядчиками и несет ответственность по ним. Девелопером может выступать как юридическое, так и физическое лицо, в том числе жилищные кооперативы (ЖК) и жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) – «корпоративные инвесторы», для которых доступны ресурсы всех финансовых рынков.

Следует отметить, что профессиональных девелоперов в России, в частности в Удмуртии, до 1994 г. практически не существовало. Их функции частично выполняют заказчики, частично – строительные организации, выступавшие в качестве генеральных подрядчиков. Главное в девелопменте – это управление инвестициями, включающее: выбор экономически эффективного проекта; преобразование объекта недвижимости; получение всех предусмотренных законодательством разрешений на его реализацию от органов власти; поиск инвесторов, определение условий привлечения инвестиций; разработку механизмов и форм возврата инвестиций, отбор и привлечение подрядчиков, контроль их работы.

Подрядчик – это строительная организация, которая выполняет работы по реализации проекта в соответствии с заключаемыми с девелоперами договорами, несет ответственность за выполнение строительно-монтажных работ. Подрядчик заинтересован в платежеспособном заказчике, взаимодействие с которым позволит ему пополнять оборотные средства. В эту группу субъектов следует включать проектные и субподрядные организации.

Кредитное учреждение (кредитор) – денежно-кредитный институт, осуществляющий регулирование платежного оборота в наличной и безналичной формах. Круг выполняемых современным коммерческим банком операций чрезвычайно широк, количественным признаком здесь выступает такой перечень разрешаемых операций, в который входят операции на открытом рынке, где банк может выступать полноценным участником рынка ценных бумаг. Следует подчеркнуть, что в условиях рынка банки значительную часть своих ресурсов направляют на развитие научного обеспечения: практически в каждом коммерческом банке работают аналитики, изучающие рынок. Банк, предоставляя кредиты, испытывает потребность в обеспечении гарантий возврата выдаваемых средств.

Поставщики строительных материалов ожидают от участия в строительстве жилья стабильности договорных связей, постоянных



доходов. По этой причине предприятия промышленности и стройматериалов не стремятся расширять номенклатуру выпускаемой продукции, поскольку это напрямую связано с отвлечением из хозяйственного оборота ресурсов.

Инвестор – физическое или юридическое лицо, осуществляющее долговременные вложения в недвижимость, т.е. будущий собственник жилья. Его волнуют гарантии получения постоянных доходов и реализация права принятия окончательного решения. В одном жилищном проекте инвесторов может быть несколько, но у них единая цель – максимизация прибыли на свои инвестиции от реализации жилищного проекта. Если инвестор и заказчик не являются одним и тем же лицом, то инвестор заключает договор с заказчиком, контролирует его выполнение и осуществляет расчеты с другими субъектами.

Государство посредством формирования нормативно-правовой базы для эффективного функционирования и развития рынка жилой недвижимости стремится к защите интересов потребителя, окружающей среды, обеспечению стабильности цен, занятости населения, налоговых сборов.

Все вышеперечисленные субъекты рынка жилья стремятся к повышению рентабельности вложенных средств. Таким образом, под субъектно-объектной структурой рынка жилой недвижимости следует понимать социально-экономическую систему взаимоотношений между его основными субъектами, отражающую их цели, разнонаправленные, но встречно-согласующиеся экономические интересы, формы взаимодействия по разнообразным объектам.

Так, подрядчик, получив денежные средства от заказчика через банк, как показала практика, не направляет их сразу же на строительство жилья, а использует на другие цели. При этом государство, в силу несовершенства существующего законодательства, не обеспечивает заказчику и инвестору гарантии защиты прав потребителей.

Главная проблема государства в сфере девелопмента заключается в недостатке бюджетных средств: федеральное и региональное бюджетное финансирование строительства жилых домов ежегодно сокращается. Банку, финансирующему строительство жилья, в соответствии с действующим законодательством, несоответствующим требованиям рынка, не достаёт гарантий возврата выдаваемых на эти цели ссуд.

Неплатежеспособность заказчиков и отсутствие собственных оборотных средств – камень преткновения подрядчиков. В современной практике жилищного строительства плохой традицией стала несвоевременная оплата заказчиками уже выполненных строительно-монтажных работ.

Существующие сегодня формы приобретения жилья волнуют потенциальных застройщиков. Имеющиеся противоречия между низким платежеспособным спросом основной массы населения и высокой стоимостью жилья, несоответствие повышенных требований к качеству предъявляемого к продаже коммерческого жилья со стороны обеспеченных граждан и реального качества не позволяют развиваться рынку. Кроме того, покупка жилья по метрам ведет к отчуждению покупателя от целостности процесса строительства, рассеиванию ответственности и владения, возрастанию транзакционных издержек до бесконечности. Такая система усложняет процессы обмена и расчетов в жилищном строительстве.

Российский рынок жилой недвижимости, являясь частью инвестиционного рынка, имеет уникальные особенности. Он представляет собой сферу вложения капитала и систему экономических отношений, которые возникают при расширенном воспроизводстве. Эти отношения возникают между девелоперами и подрядчиками, собственниками и другими субъектами рынка жилой недвижимости при купле-продаже недвижимости, ипотеке, аренде и т.п. Рынок жилья в целом выполняет экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов недвижимости через механизм цен. Он обладает перспективой развития, т.е. они дают все большую отдачу со временем.

В этой связи сложно переоценить роль государства в оптимизации экономических интересов и отношений. Экономические реформы в России дадут ощутимый эффект только при реализации государством экономической политики интенсивного развития и использования потенциала приоритетных отраслей национальной экономики, таких как жилищное строительство, на основе сочетания общегосударственных и региональных интересов, путем создания «общего» рынка производства и потребления материальных благ.

Таким образом, девелопмент является экономической основой развития отечественного рынка жилой недвижимости, формирует конкурентную среду на рынке жилой недвижимости и обеспечивает эффективное управление объектами жилой недвижимости в регионе.

## Литература

1. Грахов В.П., Кислякова Ю.Г., Якушев Н.М. *Возведение зданий с монолитным каркасом*: монография. Ижевск: Издательство ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2014. 148 с.
2. Суетин С.Н., Титов С.А. Управление портфелем проектов: стратегический уровень проектного управления. *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 5-2 (46-2). С. 509-515.
3. Тарануха Н.Л., Нанеишвили Т.Г. Анализ эффективности инвестиций в жилищное строительство региона. *Фотинские чтения 2015*. Сборник материалов II ежегодной междунар. науч.-практ. конф. 7-9 октября 2015 г., г. Ижевск (осеннее собрание). Ижевск: Проект, 2015. С.123-125.
4. Тарануха Н.Л., Нанеишвили Т.Г. Повышение эффективности инвестиций в жилищное строительство региона. *Фотинские чтения 2014*. Сборник материалов ежегодной междунар. науч.-практ. конф. 29-30 сентября 2014 г., г. Ижевск (осеннее собрание). Ижевск: КнигоГрад, 2014. С. 197-200.
5. Тарануха Н.Л., Пушкарев В.О. Развитие регионального рынка жилой недвижимости. *Фотинские чтения 2014*. Сборник материалов ежегодной междунар. науч.-практ. конф. 29-30 сентября 2014 г., г. Ижевск (осеннее собрание). Ижевск: КнигоГрад, 2014. С. 279-283.

*Поступила в редакцию 10.08.2017 г.*

**В.В. Єфременко, к.держ.упр.,**  
**І.В. Точонов, к.е.н.**

## **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Ефективна підприємницька діяльність у ринковій економіці будівельних підприємств може бути здійснена тільки при ритмічному забезпеченні будівництва матеріально-технічними ресурсами, які за кордоном одержали назву закупівлі. Матеріально-технічні ресурси – це складова виробничих ресурсів, які беруть участь у процесі господарської діяльності протягом одного виробничого циклу,

© В.В. Єфременко,  
І.В. Точонов, 2017