

ИЗ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БИБЛИОТЕКИ

Печатникова, Светлана Михайловна

1. Развитие экономических методов управления
жилищным рынком на примере механизма жилищного
ипотечного кредитования

1.1. Российская государственная библиотека

Печалникова, Светлана Михайловна

Развитие экономических методов управления жилищным рынком на примере механизма жилищного ипотечного кредитования [Электронный ресурс]: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.10 .—М.: РГБ, 2003 (Из фондов Российской Государственной Библиотеки)

Экономика -- Российская Федерация -- Финансы -- Кредит -- Долгосрочное кредитование инвестиций. Строительство -- Жилищное строительство -- Инвестиции -- Российская Федерация -- Экономика. Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т. ч.: теория управления экономическими системами; макроэкономика; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; экономика транспорта и связи (кроме электроэнергетики); экономика сельского хозяйства; экономика туризма и рекреации; экономика культуры, искусства и массовой культуры; экономика образования; экономика физической культуры, спорта и олимпийского движения; экономика здравоохранения и физической культуры; экономика ист. культуры).
Полный текст:
<http://diss.rsl.ru/diss/03/0798/030798041.pdf>
обращение и кредит

Текст воспроизводится по экземпляру,
находящемуся в фонде РГБ:

Печалникова, Светлана Михайловна

Развитие экономических методов управления
жилищным рынком на примере механизма
жилищного ипотечного кредитования

Москва 2003

Российская государственная библиотека, 2003
год (электронный текст).

61: 04-8 / 386-ж

ГОССТРОЙ РОССИИ

ФГУП Центральный научно-исследовательский институт

экономики и управления в строительстве

ЦНИИЭУС

На правах рукописи

Печатникова Светлана Михайловна

Развитие экономических методов управления жилищным рынком на
примере механизма ипотечного кредитования

Специальности:

08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством»
(специализация - «Экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами (строительство)»)

08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» (специализация -
«Кредит и банковская деятельность»)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель –

доктор экономических наук, доцент
Л.В. Донцова

Москва - 2003

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1 Организация и управление жилищным рынком.....	12
1.1 Основные принципы организации и механизм функционирования жилищного рынка в России.....	12
1.2 Основные проблемы, направления и перспективы применения экономических методов управления жилищным рынком и жилищным строительством	31
1.3 Роль и значение государственного управления жилищным рынком.....	42
Глава 2 Применение экономических методов управления жилищным рынком на примере жилищной ипотеки.....	52
2.1 Жилищное ипотечное кредитование как элемент системы жилищного финансирования	52
2.2 Жилищное ипотечное кредитование – эффективный инструмент управления жилищным рынком	63
2.3 Основные условия и перспективы развития ипотечного рынка в России....	68
Глава 3 Экономический механизм распространения жилищного ипотечного кредитования в регионы России	96
3.1 Обоснование системы оценочных и сравнительных показателей готовности региональных рынков к применению жилищной ипотеки	96
3.2 Основные направления и перспективы практического применения системы оценочных и сравнительных показателей в управлении жилищным рынком..	141
Заключение	147
Библиографический список использованной литературы	151
Приложения.....	155

Введение

Актуальность темы. Трансформация экономики России, переориентация на рыночный тип отношений привели к глубинным изменениям в принципах организации и механизме функционирования жилищного рынка. Законы рынка определяют конечного потребителя – население. Поэтому эффективно работающий жилищный рынок, удовлетворяющий важнейшую потребность человека в жилье, – одно из важнейших условий успешного проведения социально-экономических реформ.

В настоящее время система управления жилищным рынком продолжает формироваться, и исследование новых подходов к управлению системой, путей внедрения эффективных инструментов управления в изменившихся экономических условиях остается актуальным. Существенный научный вклад в решение проблем в этой области внесли ученые-экономисты: Абрамов С.И., Белоусов Н.Д., Бушуев Б.С., Волков Б.А., Головин Ю.В., Грабовой П.Г., Каменецкий М.И., Костецкий Н.Ф., Ларионов А.Н., Латкин А.А., Панкратов Г.П., Сергеева И.А., Серов В.М., Стороженко В.П. и другие.

Особое внимание в области управления жилищным рынком уделено построению комплексной и взаимосвязанной системы элементов – экономическим методам управления объектом и их эффективному использованию. Изменения определили потребность в новых и уже апробированных мировой практикой экономических методах и инструментах управления рыночной системой, в числе которых обеспечивающие финансирование жилищного строительства механизмы, позволяющие вовлекать внебюджетные средства в жилищную сферу, жилищное строительство и производство строительных материалов. Выполняя инвестиционные функции, эти механизмы осуществляют взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками, финансово-строительными компаниями, застройщиками и предприятиями стройиндустрии, способствуя

подъему реальных секторов экономики, а также выступая в качестве инструментов управления параметрами жилищного рынка, влияя на спрос, предложение, объемы строительства и цены.

Решению проблем в жилищной сфере посвятили свои диссертационные работы ученые экономисты: Е.П. Коптева, В.В. Копылова, В.И. Лимаренко, Э.А. Омшанова, В.Г. Поляков, И.А. Разумова, В.В. Смирнов, К.А. Чагай. Однако, в силу ряда причин, проблема до сих пор остается во многом не решенной и дискуссионной, а успешно применяемые в мировой практике управления жилищным рынком механизмы до настоящего времени не получили широкого распространения в России. Все это и предопределило выбор темы диссертационного исследования и ее актуальность.

Новый подход к управлению жилищным рынком на основе анализа всех ранее проведенных исследований в этой области требует разработки таких новых научно-теоретических положений, как систематизация экономических методов управления, образующих целостную систему внешнего и внутреннего управления жилищным рынком, а также методов применения механизма жилищного ипотечного кредитования в управлении региональными жилищными рынками.

Целью исследования является определение места и роли экономических методов в системе управления жилищным рынком, создание эффективного инструмента – региональной системы оценочных и сравнительных показателей, способствующей распространению и применению механизма жилищного ипотечного кредитования в управлении региональными жилищными рынками, что является одним из этапов выполнения важнейшей государственной программы осуществления реформ в жилищной сфере.

Для достижения цели исследования были поставлены и решены следующие задачи:

Теоретическую и методологическую основу проведенного исследования составляют диалектический метод познания, основополагающие экономические законы, современные теории рыночной экономики (в том числе теории переходных экономик), управления строительным комплексом, государственного регулирования и ипотечного кредитования.

При проведении конкретных исследований были использованы методы системно-структурного анализа, моделирования, экономико-математической обработки статистических данных, группировки, прогнозирования, экспертных оценок, социологические исследования, метод опроса. Расчеты выполнены с использованием программного приложения Microsoft Excel.

Информационную базу составили труды отечественных и зарубежных экономистов, законодательные акты и нормативные документы Российской Федерации по вопросам экономической реформы и управления экономикой, управления жилищной сферой, а также материалы, опубликованные в научных монографиях и периодической печати, представленные на конференциях и совещаниях. В процессе работы были использованы аналитические и статистические материалы Госстроя РФ, Госкомстата России, ЦБ РФ, Минфина РФ, Фонда «Институт экономики города», данные экспертно-аналитических отделов Инвестиционного Фонда США-Россия, ЗАО КБ Дельта Кредит и других. Используются также материалы по разработке и реализации региональных ипотечных программ городов Москвы, Сарова, Рязани, Самары и других.

Научная новизна диссертации заключается в выработке новых теоретических и методических подходов к формированию системы экономических методов управления жилищным рынком, решению проблем применения жилищного ипотечного кредитования в управлении региональными жилищными рынками, а также в разработке нового

проанализированы теоретический и практический опыт применения экономических методов управления жилищным рынком в российской и мировой практике;

изучены теоретические и статистические материалы состояния жилищного рынка и рынка жилищного ипотечного кредитования;

определены формы и методы внешнего и внутреннего управления жилищным рынком на уровне государства и уровне экономических субъектов, построена двухуровневая система управления объектом;

изучена и определена роль государства в управлении жилищным рынком;

сформулированы основные принципы организации системы финансирования жилищного рынка и жилищного строительства;

выявлены основные внутренние и внешние взаимосвязи, принципы организации и функционирования рынков жилищной недвижимости и ипотечного кредитования;

изучена российская и мировая практика применения жилищного ипотечного кредитования в управлении жилищным рынком;

установлены основные факторы и условия, влияющие на функционирование механизма ипотечного кредитования жилья в России;

разработан механизм распространения ипотечного кредитования в регионы России.

Объектом исследования является жилищный рынок России, рассматриваемый во взаимосвязи с источниками финансирования.

В качестве *предмета исследования* выступают процессы, формирующие жилищный рынок, и финансовые источники, обеспечивающие его функционирование и воспроизводство.

механизма способствующего построению эффективной системы жилищного финансирования в условиях современной экономики по всей территории России.

Научные результаты, полученные лично автором, заключаются в следующем:

1. Обоснована необходимость определения жилищного рынка России как целостного управляемого объекта экономической системы, включающего в себя рынок жилищного фонда и рынок жилищных услуг.

2. Разработаны теоретические и методические положения по формированию комплексной системы экономических методов управления жилищным рынком, включающей в себя внешнее (государство) и внутреннее (экономические субъекты, участники жилищного рынка) управление объектом.

3. На основе опыта российской и мировой практики, в соответствии с экономическими законами, сформулированы теоретические и методические положения влияния принимаемых управленческих решений на состояние параметров жилищного рынка.

4. Определены и спрогнозированы основные условия и направления практики применения механизма жилищного ипотечного кредитования в условиях социально-экономической ситуации России.

5. Разработан и предложен эффективный аналитический инструмент - региональная система оценочных и сравнительных показателей, представляющая собой новый механизм распространения практики применения жилищного ипотечного кредитования, основанный на комплексной экспресс-оценке состояния и степени готовности региональных рынков к данным операциям.

6. Предложена модификация скоринг-систем, используемых в мировой практике для оценки кредитных рисков; распространена практика их применения на область оценки рисков, связанных с запуском жилищных ипотечных операций в регионах и мониторингом условий их проведения.

Практическая значимость результатов диссертационного исследования состоит в том, что основные положения и разработки могут быть использованы на различных уровнях управления жилищным рынком и жилищным строительством в качестве научно-практического инструмента при решении широкого круга управленческих задач.

1. На уровне федерального государственного управления жилищным рынком и жилищным строительством:

при решении задач, связанных с управлением и регулированием жилищной сферы и жилищного строительства; в ходе проведения жилищно-коммунальной реформы; при формировании основных направлений, форм и методов государственного финансирования жилищного строительства, государственной поддержки (субсидирования) населения в области обеспечения жильем и жилищными услугами.

2. На уровне региональной государственной власти:

при решении задач оптимизации деятельности региональных государственных органов в области управления жилищным рынком и жилищным строительством в условиях проведения жилищно-коммунальной реформы; оценке состояния регионального жилищного рынка с целью выявления основных сложившихся диспропорций и его готовности к применению механизма жилищного ипотечного кредитования; формировании основных направлений развития, выборе механизмов и методов управления региональным жилищным рынком и жилищным строительством в целях достижения необходимых результатов.

3. На уровне хозяйствующих экономических субъектов жилищного и ипотечного рынков:

при проведении маркетинговых исследований региональных рынков страны с целью выявления возможных направлений расширения рынков сбыта; для снижения рисков составляющей при принятии управленческих решений

в условиях освоения новых региональных рынков сбыта; обоснования инвестиционных проектов, бизнес планов и концепций развития организации с целью привлечения средств инвесторов в проекты и программы жилищного кредитования населения и строительства в регионах.

Достоверность и обоснованность результатов исследования обусловлена применением в процессе работы над диссертацией современных теорий экономического исследования, оригинальных методов и научных положений, разработанных автором, использованием приемов верификации полученных результатов, *основывается* на применении репрезентативной статистической отчетности, представляющей собой достаточный массив информации по исследованию состояния жилищного рынка, инвестиционной деятельности, состояния финансово-кредитной системы России. Она подтверждается использованием в практической деятельности ОАО АКБ Российский Капитал, ЗАО КБ Дельта Кредит результатов, полученных автором при разработке перспективных проектов ипотечного кредитования в России.

На защиту выносятся:

методический подход к формированию целостной системы экономических методов управления жилищным рынком и применению жилищного ипотечного кредитования в рамках этой системы;

научно-теоретические положения двухуровневой системы управления жилищным рынком;

методические положения основных направлений и форм применения механизма жилищного ипотечного кредитования в управлении жилищным рынком и жилищным строительством;

региональная система оценочных и сравнительных показателей, используемая как аналитический инструмент, способствующий формированию

условий и распространению практики применения жилищного ипотечного кредитования в регионах страны;

модифицированный метод построения и применения скоринг-систем для оценки рисков, связанных с запуском жилищных ипотечных операций в регионах и последующим мониторингом условий их проведения.

Апробация работы. Основные положения работы докладывались и получили одобрение на:

- научно-практической конференции «По итогам научно-исследовательской работы за 1999г.», проведенной в 1999г., г. Москва, Московский университет потребительской кооперации;

- научно-практических конференциях «Плехановские чтения», проведенных в 2000, 2001 гг., г. Москва, РЭА им. Г.В. Плеханова.

Основные положения диссертации опубликованы в 7 печатных работах общим объемом 2,9 печатных листа.

Публикации. По теме диссертации автором опубликованы следующие работы (общий объем 2.9 печатных листа):

1) Организация и механизм функционирования жилищного рынка \\
«Экономика строительства», 2003г., №4 (0,5 п.л.).

2) Особенности жилищного ипотечного кредитования в России \\
«Экономика строительства», 2001г., №6 (0,7 п.л.).

3) Основные направления развития системы ипотечного кредитования в России \\
Научно-практическая конференция по итогам научно-исследовательской работы за 1999г.» Москва, 1999 г. (0,1 п.л.).

4) Основные направления и перспективы создания механизма ипотечного кредитования в России \\
«Менеджмент в России и за рубежом», 2000г., №1 (0,9 п.л.).

5) Анализ схем жилищного ипотечного кредитования \ \ Научно-практическая конференция «Плехановские чтения», 2000, Москва, РЭА им. Г.В. Плеханова (0,1 п.л.).

6) Модели организации системы ипотечного жилищного кредитования \ \ «Экономика строительства», 2001г., №1 (0,5 п.л.).

7) Выбор оптимальной модели ипотечного кредитования в жилищной сфере \ \ Научно-практическая конференция «Плехановские чтения», 2001 г., Москва, РЭА им. Г.В. Плеханова (0,1 п.л.).

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Объем диссертационной работы составляет 154 страницы основного текста, включая 4 таблицы, 6 рисунков, 3 схемы, 12 формул и три приложения на 6 страницах.

1.1 Основные принципы организации и механизм функционирования жилищного рынка в России

Переходный период представляет собой сложнейший процесс постепенной переориентации всех сфер экономики на рыночный тип производственных отношений. Смена экономической формации, сопровождающаяся качественными изменениями условий общественного производства, выраженных в многообразии форм собственности, свободе экономических субъектов в условиях действия законов спроса и предложения, не могла не привести к резкому спаду всех основных социально-экономических показателей развития страны, производственные отношения которой были выстроены в качественно иных условиях. Отражением изменений в экономике и ее инвестиционно-строительном комплексе за годы реформ стали следующие показатели, определенные по отношению к базовому уровню 1990г.

- показатель ВВП за период 1991-2000 гг. снизился до 57%;
- объем промышленного производства в 2001г. составил 21%;
- падение инвестиций в основной капитал в 2001г. произошло почти в 2 раза и составило 53%;
- снижение доли государственного финансирования инвестиций в основной капитал за период с 1993 по 2001 гг. произошло с 34% до 19,8%;
- уровень прямых инвестиций в основной капитал предприятиями с иностранной формой собственности остался чрезвычайно малым и не оказывает существенного влияния на ситуацию в экономике (3,1% в 1999 г., в 2001г. снижение составило 7% к уровню 1999г.);

- объемы работ, выполненных по договорам строительного подряда в 2001 г. снизились до 67%;
- инвестиции в основной капитал к ВВП, в среднем за 1997-1999 гг., составили 15%, в 2001 г. этот показатель увеличился до 23%;
- степень износа основных фондов предприятий в 2001 г. составила 48%, а по некоторым отраслям превысила 50%.

Строительство является крупной отраслью материального производства ведущих индустриально-развитых стран мира. Завершая инвестиционный процесс, оно обеспечивает непрерывность расширенного воспроизводства, материализует достижения научно-технического прогресса в производственной сфере, обеспечивает качественное обновление его основных фондов. Возможности именно капитального строительства в ускорении инвестиционного цикла и качественном обновлении строительной продукции определяют темпы интенсификации всего национального хозяйства. Именно строительный комплекс может и должен обеспечить воспроизводство материально-технической базы страны на качественно новом уровне, соответствующем рыночным условиям. Состояние строительного производства во многом является индикатором “здоровья” экономики.

Участие строительного комплекса в общественном производстве страны характеризуется данными Таблицы 1.

Для сравнения: в индустриально развитых странах на долю строительства приходится 8-16% ВВП и 4-9% общей численности рабочих, занятых в производстве¹.

Приведенные ниже данные подтверждают, что основные рыночные условия к 2002 г. сформировались:

- число строительных организаций с частной формой собственности составило 88%;

¹ М.И. Ковальский. Управление строительством опыт США, Японии, Великобритании, ФРГ, Канады. М., Стройиздат, 1994, с. 9

- объемы работ, выполненных подрядными организациями с частной формой собственности, составили 68,7%, на государственную и муниципальную формы собственности приходилось 9,5% объемов выполненных работ;

- произошли изменения в структуре строительных организаций. Резко возросла доля организаций с численностью работников до 100 человек и составила 96% от общего числа строительных организаций, что обусловило рост конкуренции между строительными фирмами.

Таблица 1

*Основные показатели участия строительного комплекса
в экономике страны (%)*

<i>Наименование показателя</i>	<i>1990 г.</i>	<i>1999 г.</i>	<i>2001г.</i>	<i>Изменения 2001г. от уровня 1990 г.</i>
В ВВП	9,5	6,0	7,3	-2,2
В основных фондах	3,7	3,0	1,7	-2,0
В инвестициях в основной капитал	4,5	3,9	3,0	-1,5
В общей численности занятых в экономике	12,0	7,9	7,8	-4,2

Жилищное строительство как отрасль строительного комплекса и основной элемент жилищного рынка отражает все тенденции, происходящие, как в строительном комплексе, так и в экономике в целом (Таблица 2).

Таблица 2

Основные показатели состояния жилищного строительства.

<i>Наименование показателя</i>	<i>1990 г.</i>	<i>1999 г.</i>	<i>2001г.</i>	<i>Изменения 2001 г. от уровня 1990 г.</i>
Ввод в действие жилых домов (млн. кв. м. общей площади)	61,7	32,0	31,7	-30,0
Коэффициент обновления ОФ жилищного	2,5	1,9	2,1	-0,4

хозяйства, % от наличия ОФ на конец года				
Коэффициент выбытия ОФ жилищного хозяйства, % от наличия ОФ на начало года	0,7	0,3	0,5	-0,2
Ввод в действие жилых домов в расчете на 1000 населения (кв. м. общей площади)	417	219	220	-197
Число построенных квартир (тыс.)	1044	390	382	-662
В т.ч. населением за свой счет и с помощью кредитов, %	7	29,2	28,3	+21,3
Средний размер построенных квартир (кв.м. общей площади)	59	82	83	+24
Удельный вес в общем объеме ввода жилья по формам собственности, %	1993г.	1999г.	2001г.	
- Государственная, включая муниципальную	100	100	100	
- Частная, включая население	53	18,9	19,5	-33,5
- Смешанная российская, включая общественные организации	24	62,2	66	+42
	23	18,9	14,5	-8,5

Для сравнения: число построенных квартир по состоянию на 2000 г. в зарубежных странах составляло в США – 1569 тыс., Японии – 1309 тыс., России – 373 тыс., а средний размер построенных квартир в США – 181 кв.м., Японии – 97 кв.м., России – 81 кв.м.

Преодоление спада и развитие устойчивой тенденции к повышению основных экономических показателей, характеризующих состояние экономики страны, не может быть достигнуто без глубокой структурной перестройки всех отраслей экономики. Суть структурной перестройки состоит в переориентации на конечного потребителя и изменении схемы функционирования общественного производства, когда импульс экономического роста и развития в условиях рынка исходит от потребителя, а не производителя, как это было в условиях административной экономики.

Основу рыночного производства составляют потребительский спрос и возможность получения доходов, мотивирующие к производственному

процессу. Потребительский спрос, в конечном итоге, формируется гражданами, а целью экономического производства является удовлетворение возрастающих потребностей населения страны. Переориентация экономики России на конечного потребителя - гражданина происходит, в первую очередь, в отраслях и сферах экономики, напрямую связанных с потребительским спросом населения, наиболее быстро адаптирующегося к меняющимся условиям. Именно отрасли и сферы экономики, обслуживающие конечного потребителя, являются катализатором развития для остальных отраслей экономики, т.к., формируя спрос и становясь заказчиками товаров, работ, услуг, обеспечивают рынок сбыта, базу для извлечения доходов, определяют направления дальнейшего развития производства по всей экономической цепочке.

Жилищная сфера является одной из важнейших в обеспечении необходимых потребностей человека. Состояние именно этой сферы экономики во многом определяет уровень жизни граждан и свидетельствует об их благосостоянии. В конечном итоге, благосостояние народа, степень его "богатства" и формирует базу для развития экономики страны в условиях рынка. Жилищное строительство, являясь структурообразующим фактором, обеспечивает спрос и через него развитие отраслей строительных материалов и конструкций, лесной и деревообрабатывающей промышленности. Получают дополнительный импульс энергетика, транспорт, металлургия, развивается коммунальная инфраструктура. Получает дополнительный толчок развития и весь строительный комплекс, выполняя заказы на строительство магазинов, торговых и развлекательных центров, ресторанов, школ и других объектов социальной сферы, непосредственно связанных с процессом жилищного строительства. Жилищное строительство также вносит весомый вклад в бюджеты всех уровней – федерального, регионального, местного. На стадии строительства жилья обеспечиваются налоговые поступления в бюджеты всех уровней. По завершении строительства жилье продолжает участвовать в формировании муниципального бюджета через налоги на недвижимость (налог на имущество) и доходы, получаемые домовладельцами. Не менее существенна

роль жилищного строительства в решении таких важных государственных задач, как повышение мобильности трудовых ресурсов страны и снижение уровня безработицы. Рыночный тип экономики предполагает высокую мобильность трудовых ресурсов, что не может быть обеспечено без эффективного решения жилищных проблем населения.

Изучению проблем жилищной сферы и жилищного строительства, формирующих жилищный рынок, их влиянию на экономику и развитие производства, посвящен ряд научных работ российских и зарубежных ученых экономистов. Исследованию рынка жилья посвящены работы зарубежных экономистов: Кевина Ланкастера “Новый подход к теории спроса” (Журнал “Политическая Экономика”, апрель 1966 г.), Раймонда Страйка и Лари Озана “Ценовая эластичность к предложению городских домов” (Институт экономики города, США 1977 г.), Петера Кассиматиса “Строительная индустрия” (Национальная промышленная конференция, Нью-Йорк, 1970), Джеймса Фолиана “Влияние на ценовую эластичность предложения вновь построенного жилья в долгосрочной перспективе” (Журнал “Экономика Земли” 1979 г.) и других. Российский вклад в исследование этой проблемы выражен работами О.А. Доничева “Экономические проблемы создания и развития рынка жилья”, Абрамова С.И., Волкова Б.А., Серова В.М., Белоусова Н.Д., Головина Ю.В. и других. Эволюции развития рынка жилья в России и его взаимосвязи с развитием системы хозяйства нашей страны посвящена диссертационная работа А.Н. Ларионова.

Определяя место и роль жилищного строительства, следует обозначить само понятие жилищной сферы. Жилищная сфера представляет собой сложный процесс создания, функционирования, эксплуатации и замены жилищного фонда и включает в себя часть сферы производства (строительство, ремонт, реконструкция и модернизация, снос) и часть сферы услуг, связанных с проектированием и текущим функционированием жилищного фонда (Рисунок 1). В то же время, жилищная сфера представляет собой взаимодействие двух основных элементов: рынка жилищного фонда и рынка жилищных услуг,

образующих в совокупности рынок жилищной недвижимости (жилищный рынок).



Рис. 1 Схема цикличности процессов, протекающих в Жилищной сфере.

Рынок жилищной недвижимости – сложная взаимосвязанная структура, включающая в себя комплекс механизмов перераспределения объектов жилищного фонда и создаваемых ими жилищных услуг, основанных на сочетании интересов всех его участников и конкуренции эффективного землепользования. Рынок жилищного фонда представляет собой некий имеющийся объем зданий и сооружений, предназначенных для эксплуатации в качестве жилья. Жилищные услуги относятся к понятию текущего функционирования жилищного фонда и определяются тем набором жилищных услуг, который может производить каждая жилая единица жилищного фонда. Эксплуатация жилищного фонда является не только источником удовлетворения потребности человека в жилье, но и источником дохода для его владельцев. В конечном итоге, для населения и экономических субъектов, действующих на рынке жилья, представляет ценность не сам жилищный фонд как таковой, а именно, как производящий жилищные услуги и доход. Жилищное строительство как механизм создания, эксплуатации и выбытия

жилищного фонда во многом определяется процессами, протекающими в сфере взаимодействия рынка жилищного фонда и рынка жилищных услуг, и подчиняется их законам. Рынки жилищного фонда и жилищных услуг имеют тесную взаимосвязь, обусловленную особенностями такого товара, как жилищная недвижимость, и зависят от состояния таких переменных, как спрос и предложение.

Основные внутренние взаимосвязи рынка жилищного фонда, рынка жилищных услуг и факторы, влияющие на их поведение, представлены на Рисунке 2.

Различают шесть особенностей жилищной недвижимости:

- 1) жилье является недвижимостью и связано с землей;
- 2) жилищный фонд неоднороден – различия по размеру, качеству, местоположению и т.д.;
- 3) жилье формирует уровень жилищных услуг, соответствующих его качеству;
- 4) жилье долговечно;
- 5) жилье является дорогим товаром, и для его приобретения необходимы большие средства;
- 6) издержки, связанные со сменой жилья, высоки;

Рынок жилищной недвижимости локализован, поскольку его объекты недвижимы. Все участки земли в пределах населенных пунктов дифференцированы. Каждый рынок жилья имеет уникальные черты, обусловленные влиянием различных внешних и внутренних факторов. Жилищный фонд крайне неоднороден. У каждого жилища свой определенный набор жилищных услуг. Различают характеристики собственно жилища, а также места, в котором оно расположено.

Характеристики жилища составляют качество жилищного фонда, характеристики места расположения включают в себя наличие инфраструктуры, окружающую среду и другие показатели.

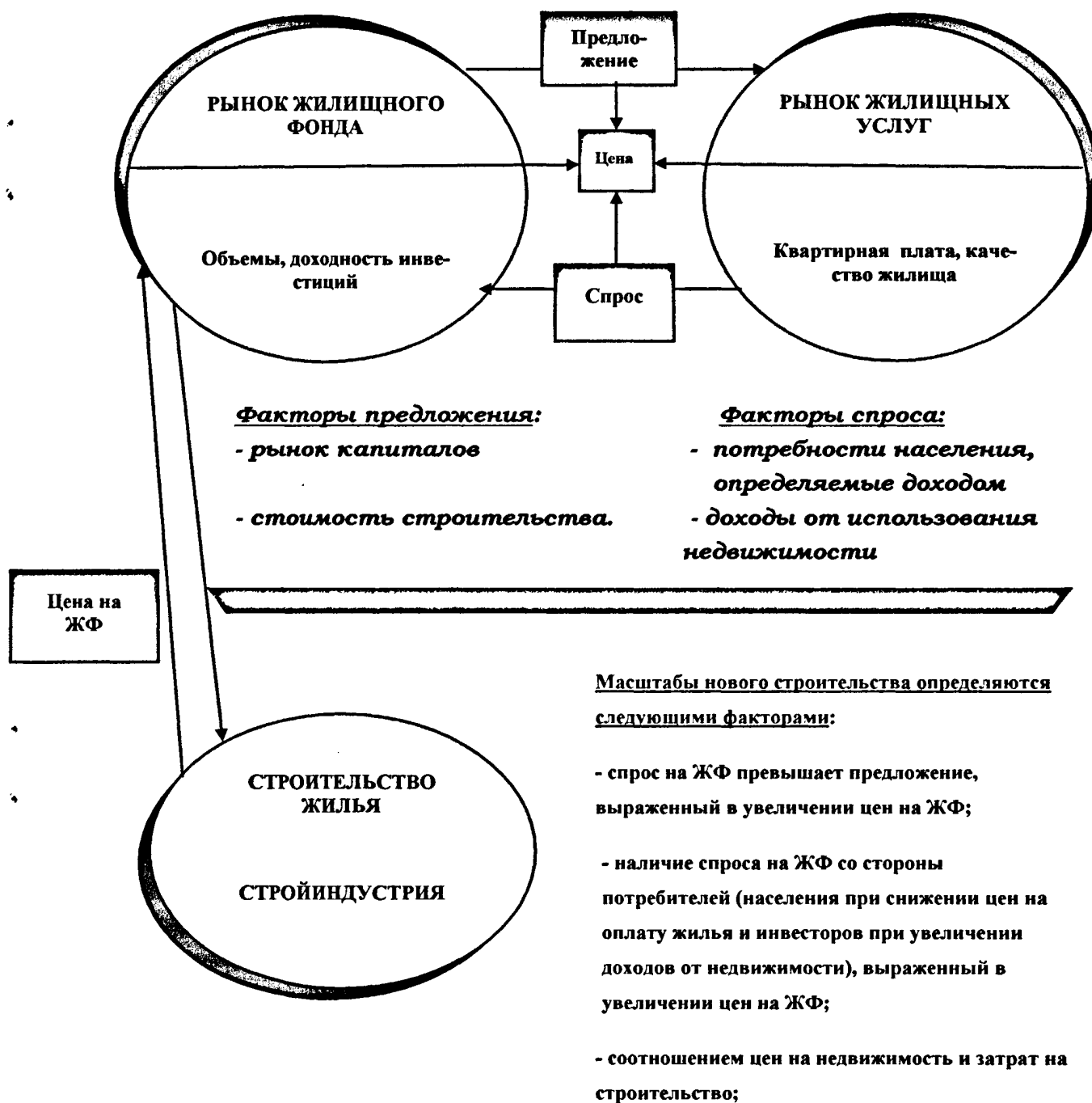


Рис. 2 Взаимосвязь элементов системы жилищной сферы

Жилище – долговечный товар, следовательно, нуждается в длительном содержании и уходе. Характер, объемы и качество этого содержания влияют на степень износа и качественные характеристики жилищных услуг. Владелец жилья может контролировать длительность и степень разрушения жилища, тратя деньги на его содержание и восстановление, техническое обслуживание.

Все эти особенности оказывают непосредственное влияние на процессы, протекающие в жилищной сфере, определяя характер спроса на жилье и жилищные услуги, и качество их предложения.

Спрос на объекты жилищного фонда и формируемые им жилищные услуги представляет собой количество жилья, которое хотят приобрести потребители, т.е. зависит от их количества и индивидуальных функций спроса, определяемых финансовыми возможностями, стоимостью жилища, стоимостью других товаров и услуг, доходностью, индивидуальными предпочтениями. Спрос на жилье и жилищные услуги обратно пропорционален ценам и прямо пропорционален уровню доходов и в краткосрочной перспективе достаточно эластичен по отношению к ценам.

Предложение жилищного фонда и жилищных услуг ограничивает функцию спроса и представляет собой количество жилищного фонда, которое потребитель может приобрести на рынке при сложившемся уровне цен. Факторами, влияющими на предложение жилищного фонда, являются уровень валовых инвестиций в строительство, обслуживание жилищного фонда и скорость его амортизации (выбытия). Валовые инвестиции подразделяются на новое строительство, реконструкцию и ремонт существующего жилищного фонда. Чистые инвестиции представляют собой разницу между валовыми инвестициями в жилье и уровнем его потерь (амортизация, выбытие). На рынок жилья ежегодно поступает лишь небольшой объем нового жилья, а основу жилищного фонда составляет старое жилье, в котором проживает большинство населения, поэтому изменения цен на объекты жилищного фонда только в долгосрочной перспективе вызывают изменения его предложения. Увеличение затрат на техническое обслуживание, реконструкцию и модернизацию жилья приводит к повышению качества предлагаемых жилищных услуг и повышению его стоимости. Рост цен на рынке жилья делает выгодным затраты на его содержание и новое строительство. При низких ценах на жилье часто становится невыгодно содержать жилище, степень и скорость его износа

увеличиваются. Чистые инвестиции отсутствуют, если уровень сложившихся цен на жилье равен стоимости затрат на строительство.

Механизм функционирования жилищного рынка определяется зависимостью таких его основных параметров, как квартплата, цена, строительство и жилищный фонд, сложившихся под воздействием факторов спроса и предложения.

Формирование предложения жилья, прежде всего, связано с объемами и качеством имеющегося жилья (наличный жилищный фонд и его состояние) и рынком капитала (уровень капитализации недвижимости), на котором определяются цены жилищного фонда и объемы его производства. В то же время, предложение жилищного фонда тесно завязано на спрос, формируемый на рынке жилищных услуг через квартирную плату, и диктуется потребностями населения в жилье и уровнем получаемых доходов от использования недвижимости. Потребность населения в жилье определяется, прежде всего, демографическими, общеэкономическими условиями, а также уровнем накопления доходов населения. Строительство, подчиняясь внутренним связям системы, само является элементом жилищной сферы, через которое устанавливается равновесие между основными параметрами рынка жилищного фонда и жилищных услуг.

Американскими экономистами выявлена функциональная зависимость таких параметров жилищного рынка, как квартплата, цена, строительство и жилищный фонд. Функциональные зависимости между параметрами жилищного рынка условно представлены в четырех секторах системы координат на Рисунке 3.

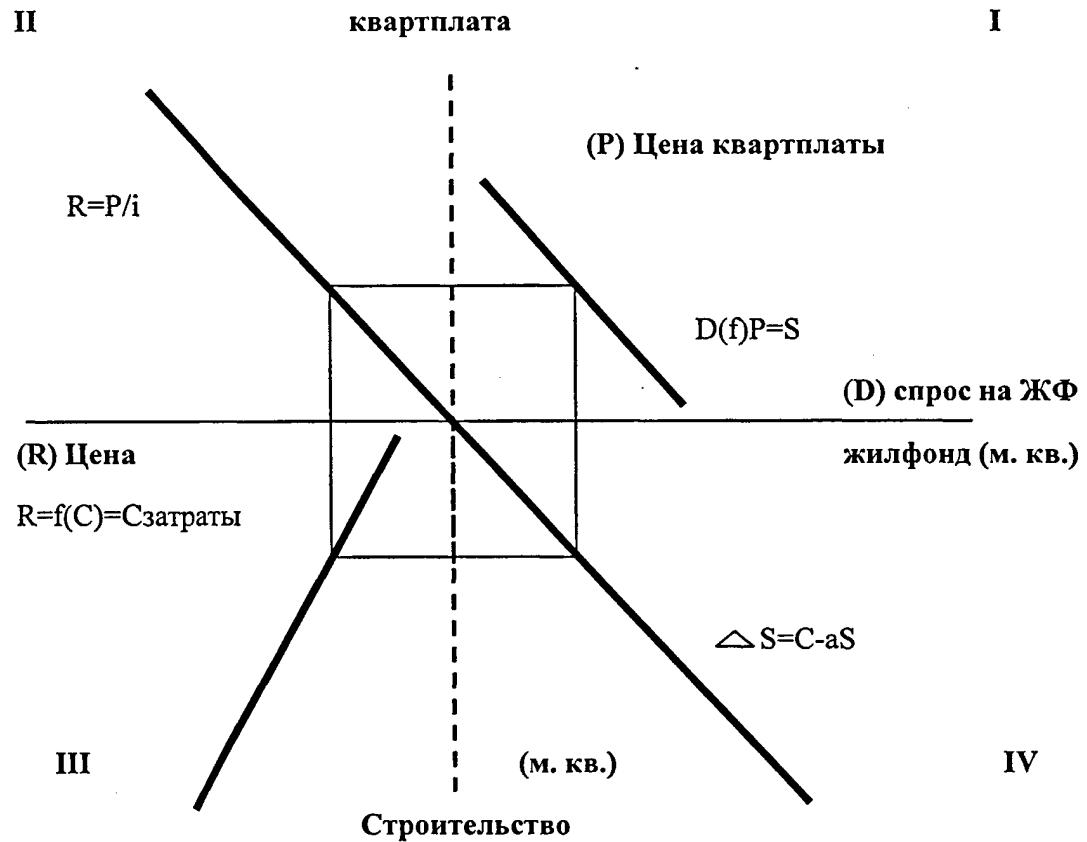
Секторы I и IV отражают состояние рынка жилищных услуг (квартплата, использование жилищного фонда), а секторы II и III – рынка жилищного фонда (цена жилищной недвижимости, строительство). Сектор I отражает функциональную зависимость уровня квартирной платы (стоимости жилищных услуг) от спроса на имеющийся объем и качество жилищного фонда.

рынок жилищного фонда

рынок жилищных услуг

определение цены

определение квартплаты



рынок жилищного фонда

рынок жилищных услуг

строительство

использование существующего фонда

P – цена квартирной платы (плата за найм);

R – цена жилищного фонда (ЖФ);

C – затраты на строительство;

D – спрос на ЖФ;

S – Предложение ЖФ;

 ΔS – Изменение ЖФ;

aS – потери ЖФ через норму амортизации;

f – функция; i – норма капитализации;

Рис. 3 Взаимосвязь основных переменных величин на рынке жилья

Рынок жилищных услуг определяет величину квартирной платы (платы за найм). Уровень цены на квартирную плату (P) определяется объемами

жилищного фонда (S) и потребительским спросом (D) на конкретные объекты жилищной недвижимости (качественные характеристики). Чем больше объем предлагаемого жилья, тем ниже цена квартирной платы, скорректированная на спрос. Цена квартирной платы, соответствующая в каждый конкретный момент спросу на жилищные услуги и предложению жилищного фонда, является равновесной.

Сложившиеся цены на квартирную плату (P) трансформируются в цену приобретаемого жилья на рынке капитала (R) и зависят от нормы капитализации недвижимости (i) – сектор II. Этот сектор отражает функциональную зависимость цен на жилье от сложившегося уровня квартирной платы и нормы капитализации. При этом, чем выше уровень квартирной платы, сформированный объектами жилищной недвижимости, тем выше уровень цен на недвижимость при установившейся норме капитализации доходов. Уровень капитализации доходов это тот текущий доход, который стремятся получить инвесторы, приобретая недвижимость. Норма капитализации подвержена влиянию таких факторов, как ставка процента по долгосрочным займам, ожидаемый рост квартирной платы, риски неполучения дохода, налоги на недвижимость.

Сложившиеся равновесные цены на объекты недвижимости, в свою очередь, вызывают определенный объем нового строительства – сектор III. Объемы строительства будут увеличиваться до тех пор, пока цена объектов недвижимости не сравняется с уровнем затрат на строительство (C), что, в свою очередь, со временем создаст некоторый прирост жилищного фонда (ΔS) – сектор IV. Чем выше уровень цен на недвижимость, тем выше объемы строительства. Таким образом, будет определен годовой объем строительства, который нужен для поддержания необходимого жилищного фонда при его естественном выбытии через норму амортизации (a). Если исходный и конечный объемы жилищного фонда равны, то рынки жилищного фонда и жилищных услуг находятся в равновесии. Если же эти величины отличаются,

то такие переменные, как цена, квартплата, строительство и жилищный фонд, не находятся в полном равновесии.

На состояние равновесия параметров элементов жилищной сферы оказывают влияние и внешние факторы. Имея представление о внутренних связях элементов жилищной сферы, можно определить, в какой области и под влиянием каких внешних факторов изменено равновесие, а также определить направления достижения утраченного равновесия. Фактор экономического роста в экономике, выражающийся в росте доходов населения и изменении демографической ситуации, приводит к увеличению спроса на жилищные услуги, что, в свою очередь, влияет на поэтапное изменение всех параметров системы:

- рост цен на оплату жилья под влиянием увеличения спроса на жилищные услуги при имеющемся объеме жилищного фонда;

- рост цен на объекты жилищного фонда под влиянием роста платы за жилье и увеличения спроса со стороны инвесторов;

- рост объемов строительства при увеличении цен на жилье и спроса инвесторов;

- качественное изменение состояния жилищного фонда.

Экономический спад приводит к обратному поведению всех параметров.

Внешним фактором, влияющим на поведение системы, например, на рынок жилищного фонда, может быть уровень доходности вложений. При увеличении доходности вложений в другие сферы экономики отдача от жилищного фонда становится ниже, чем от других вложений. При снижении уровня доходности в других сферах, доходы от недвижимости становятся для инвесторов более привлекательными. На поведение инвесторов влияют изменения в государственной налоговой политике в отношении недвижимости, риски от вложений в жилье. Расширению спроса на жилье как объект собственности способствует снижение процентной ставки по долгосрочным кредитам, и наоборот, увеличение этой ставки приводит к сужению спроса на

объекты жилищного фонда и падению объемов строительства. Фактором, снижающим спрос инвесторов на жилищное строительство в России, является существенное сужение арендного рынка в результате деформированности рынка жилищных услуг. В настоящее время практически отсутствует спрос на строительство доходных домов, необходимых для полноценного функционирования рынка жилья. Различные ограничения, накладываемые государством на квартирную плату, не дают возможности собственникам (инвесторам) жилья получать желаемый уровень доходов, предлагаемый рынком. Не развитость арендного рынка жилья усиливает давление неудовлетворенного спроса, ограничивает приток ресурсов в жилищную сферу.

Увеличение спроса на жилье как предмет собственности и позитивный сдвиг спроса на жилищные услуги ведут к повышению цен на жилье, объемов строительства и жилищного фонда при вероятном понижении квартирной платы.

Еще одним внешним фактором, оказывающим влияние на состояние жилищной сферы, является изменение условий жилищного строительства. Ограничение доступности и высокие ставки по краткосрочным кредитам под строительство приводят к повышению затрат на строительство и снижению его объемов при падении нормы прибыли. Увеличивает затраты строительства и сокращает прибыльность проектов ужесточение местных правил зонирования строительства. На объемы строительства влияют также факторы землепользования, ограничения и повышения цен земельных участков под строительство жилых объектов. Сокращение объемов строительства, в конечном итоге, приводит к уменьшению предложения жилищного фонда и росту уровня квартирной платы, что выражается в увеличении цен на жилье.

Таким образом, различные внешние факторы могут вызывать изменения, как отдельных, так и сразу нескольких переменных системы элементов жилищной сферы. Следует отметить, что макроэкономические изменения вызывают смещение сразу целого ряда переменных.

При практически сформировавшихся рыночных отношениях, жилищная сфера России стала функционировать в условиях действия рассмотренных выше экономических закономерностей и подчиняться экономическим законам рынка. Однако до настоящего времени целый сектор российского жилищного рынка – формирование квартирной платы остался не затронутым рыночными отношениями. Продолжая функционировать в условиях государственного регулирования, квартирная плата (плата за найм) не выполняет важнейшую функцию рыночного регулятора при формировании цен на объекты жилищной недвижимости. Ограниченное действие параметра квартирной платы привело к неправильному формированию и других параметров жилищного рынка. Цена жилищной недвижимости до настоящего времени не учитывает влияние всех ее составляющих, что приводит к искаженному ценообразованию и скачкообразному поведению цен на недвижимость, особенно в кризисные годы (1997-2000 гг.). Результатом такого механизма функционирования жилищного рынка стало невыполнение недвижимостью своей основной функции – инвестиционной, обеспечивающей рост вложений с течением времени, что привело к снижению спроса инвесторов на жилищное строительство в России. В настоящее время практически отсутствует спрос на строительство доходных домов, что существенно сужает рынок жилья. Различные ограничения, накладываемые государством на квартирную плату, не дают возможности собственникам (инвесторам) жилья получать желаемый уровень доходов, предлагаемый рынком, что искажает уровень капитализации доходов от эксплуатации недвижимости и, в свою очередь, приводит к неверному формированию цен на недвижимость. В итоге неразвитость рынка жилищных услуг усиливает давление неудовлетворенного спроса и ограничивает приток ресурсов в жилищную сферу.

Фактором, отрицательно влияющим на параметры жилищного рынка, является ограниченность действия земельных отношений, которые также находятся в сфере государственного регулирования и не исполняют роль рыночного регулятора при формировании цен на недвижимость и затрат на

строительство, т.е. в механизме функционирования жилищного рынка отсутствует составляющая «эффективного землепользователя».

Все эти отрицательные факторы, в условиях которых функционирует российский рынок жилищной недвижимости, способствовали возникновению существенных диспропорций. Состояние жилищного рынка России (рынок жилищного фонда, рынок жилищных услуг), значения основных параметров, установившиеся в 2001 г., можно охарактеризовать данными, представленными в Таблицах 3, 4. Существенное варьирование значений показателей по регионам обусловлено их территориальной и социально-экономической спецификой.

Таблица 3

Характеристика рынка жилищного фонда.

Наименование показателя	2001г.
1. Жилищный фонд – весь, в том числе по формам собственности, %	100
Частный	67,7
В т.ч. в собственности граждан	94,7
Государственный и муниципальный	30,9
Смешанной формы собственности	1,3
Общественный	0,1
2. Возрастная характеристика жилищного фонда, млн. кв. м.	
- с 1971г. по 1995г.	1348,5
- после 1995г.	191,7
3. Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда, %	3,1
4. Обеспеченность населения жильем в среднем на 1 человека, м. кв.	19,7
5. Средний размер квартиры, кв. м. общей площади	49,3
6. Распределение домохозяйств по размеру жилья в среднем на одного проживающего, % на конец года (Социальная норма 18 кв. м. / чел.)	2000г.
	100
-до 9,0 кв. м.	5,5
-9,1-15,0 кв. м	28,2
-15,1-20,0 кв. м.	22,0
-20,1-40,0 кв. м.	34,5
-более 40,1 кв. м.	9,8

7. Распределение домохозяйств по видам занимаемого жилья, в % на конец года:	2000г.
Отдельная квартира	100
Площадь в коммунальной квартире или общежитии	73,7
Отдельный дом или часть дома	4,3
Из всех домохозяйств имеют дополнительное жилье (дом, дача летняя и зимняя), %	22,0
8. Потребность в жилье, число семей состоящих на учете для получения жилья, тыс. на конец года	5419
в % от числа всех семей	10
число семей получивших жилье за год, тыс.	253
в % от числа всех семей	5
9. Благоустройство жилищного фонда, %	100
с водопроводом	74
с канализацией	70
с центральным отоплением	75
с ваннами	64
с газом или электроплитами	86
с горячим водоснабжением	61
10. Удельный вес ввода в действие жилых домов населением за свой счет и с помощью кредитов, % к итогу	41,2
11. Средние цены на рынке жилья, руб./кв. м.	
1) Фактическая стоимость строительства	5638
2) Первичный рынок (строительство)	10567,4
3) Вторичный рынок (имеющийся ЖФ)	9072,4
4. Норма прибыли в жилищном строительстве (стр.2-стр.1/стр.2)	0,47

Таблица 4

Характеристика рынка жилищных услуг.

Наименование показателя	2001г.
1. Удельный вес объема жилищно-коммунальных услуг в общем объеме платных услуг населению, %	19,7
в т.ч. жилищные	3,8

коммунальные	15,9
2. Удельный вес расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в потребительских расходах домашних хозяйств в зависимости от среднедушевых располагаемых ресурсов, из расчета 20-процентных групп населения, %.	
в т.ч. I группа (наименьшие ресурсы)	9,5
II группа	7,6
III группа	6,4
IV группа	4,9
V группа (с наибольшими ресурсами)	3,8
3. Индексы потребительских цен на жилищно-коммунальные услуги, % к предыдущему году всего	156,8
в т.ч. жилищные услуги	166,7
коммунальные услуги	153,8
4. Стоимость жилищно-коммунальных услуг на одного человека в месяц, руб.	380,03
5. Уровень возмещаемых населением затрат по предоставлению услуг в % от общей суммы затрат.	59
6. Число семей, получивших субсидии, % от общего числа семей	9,1

Частная форма собственности на объекты жилищной недвижимости к 2001г. достигла 68% общего объема жилищного фонда страны, что позволило существенно расширить рынок предложения и включить его в коммерческий оборот. Качественные характеристики жилищного фонда остались неудовлетворительными. Относительно новое жилье составляет не более 7% от общего объема жилищного фонда, тогда как ветхое и аварийное достигло уровня 3,1%. Уровень благоустроенности жилья не соответствует современным требованиям, предъявляемым к жилью (70% благоустроенного жилья).

Достаточно низкий уровень обеспеченности населения жильем, не соответствующий современным потребностям, обусловил высокий уровень спроса населения на объекты жилищной недвижимости, ограниченный только уровнем платежеспособности. Высокий спрос и цены, сложившиеся на первичном рынке (высокий уровень рентабельности), создали благоприятные условия для развития жилищного строительства.

Усиливает давление спроса на рынок жилищных услуг политика государственного субсидирования и регулирования квартирной платы. Как показывают данные, доля квартирной платы в общем объеме расходов населения уменьшается с ростом доходов, что приводит к увеличению платежеспособного спроса на жилищные услуги со стороны групп населения, располагающих наибольшими ресурсами. Эти факторы во многом определяют динамику роста цен на жилищные и коммунальные услуги. Высокий уровень нагрузки на государственный (муниципальный) бюджет, возникающий в силу необходимости покрытия 41% затрат на предоставление жилищных услуг населению, приводит к его неэффективному расходованию.

Высокий показатель (более 40%) ввода в действие жилья населением за свой счет и с помощью кредитов демонстрирует низкую активность инвесторов на рынке жилья.

Таким образом, на российском рынке жилищной недвижимости образовались существенные диспропорции, тормозящие его дальнейшее развитие, препятствующие реализации жилищной политики государства. Управление жилищным рынком страны, его отдельными параметрами, в том числе жилищным строительством, является важнейшей задачей на современном этапе. Применение целого ряда эффективных экономических методов и инструментов, в том числе жилищной ипотеки, позволит существенно изменить ситуацию в жилищной сфере.

1.2 Основные проблемы, направления и перспективы применения экономических методов управления жилищным рынком и жилищным строительством

Первый этап реформ в России связан с созданием условий функционирования общественного производства в рыночных отношениях. На втором этапе на передний план выходят проблемы эффективности управления

общественным производством и построения устойчивой модели организации экономики в целом и отдельных ее элементов в частности.

Управление - комплексная система мер воздействия управляющего субъекта на управляемый объект посредством определенных методов, способов достижения цели. Предпочтение экономическим методам управления в создавшихся условиях обусловлено характером рыночных отношений, при которых построение системы хозяйствования основывается на механизме действия экономических законов. Определение экономических методов управления дает в своей работе Збрицкий А.А.: «Под экономическими методами управления понимаются способы и приемы воздействия на объект управления, основанные на использовании экономических законов...»¹¹.

Развитию экономических методов управления в жилищной сфере и жилищном строительстве последнее время уделялось особое внимание. Данной проблеме посвящены работы Белоусова Н.М., Головина Ю.В., Солунского А.И., Збрицкого А.А., защищены диссертации Сафаргалиевым И.М., Коптевой Е.П., Латкиным А.А., Богомоловой Н.Ю. и другими. Сравнительному анализу методов управления строительством в России и в западных странах посвящены работы Казанского Ю.Н. и Ковальского М.И.

Суть экономических методов управления жилищным рынком состоит в разработке и применении таких управленческих решений (методов воздействия на объект), которые бы максимально учитывали экономические законы и особенности внутренних закономерностей, протекающих в жилищной сфере. Управленческие решения, направленные на устранение или смягчение факторов, отрицательно влияющих на систему, на создание благоприятных условий для развития необходимых параметров, приводящих к установлению равновесия системы на качественно новом уровне, соответствующем поставленным задачам, способны существенно повысить эффективность

¹¹ Збрицкий А.А. Усиление экономических методов управления в строительстве. И., Изд-во Иркутского Университета, 1990, с.15

функционирования управляемого объекта. Отрицательной стороной экономических методов управления является принятие решений, основанных на недостаточном познании и понимании экономических законов, внутренних и внешних взаимосвязей, имеющих место в системе и воздействующих на нее.

Применение экономических методов управления жилищным рынком можно условно разделить на два уровня:

- I) государственный (федеральный, региональный, муниципальный) - макроуровень;
- II) субъектов экономической деятельности (предприятий, организаций, население) - микроуровень.

Особенности управления на каждом уровне выражаются: в постановке целей, различии механизмов применения экономических методов управления, характере воздействия на управляемый объект.

Основной задачей государственного управления жилищным рынком является максимальное удовлетворение потребности в жилье граждан, через создание благоприятных сбалансированных условий для развития и функционирования жилищного рынка в целом и отдельных его частей в частности, путем прямого или косвенного воздействия на формирование основных параметров, способствующих установлению равновесия на качественно новом уровне, соответствующем поставленным целям. Государственное управление жилищным рынком осуществляется через воздействие на экономические субъекты. В то же время, рыночные отношения ограничивают степень вмешательства государства в деятельность экономических субъектов, поэтому государственное управление жилищным рынком осуществляется преимущественно экономическими методами. В функции государства, в первую очередь, входит установление четких, нормативно закрепленных правил функционирования жилищного рынка, каждого его элемента и деятельности экономических субъектов в нем.

К основным экономическим методам государственного управления относятся:

- налоговое регулирование;
- регулирование через разработку и внедрение различных норм, правил и нормативов;
- анализ, планирование и прогнозирование макроэкономических показателей развития жилищного рынка, выработка стратегии развития, постановка государственных задач на макро уровне;
- стимулирование деятельности экономических субъектов, способствующей решению государственных задач в области жилищной политики через предоставление льгот, заказов и иных методов экономического поощрения;
- регулирование земельных отношений;
- стимулирование развития конкуренции на рынке жилья;
- регулирование инвестиционной деятельности на рынке жилья, создание условий для развития воспроизводственного процесса;
- внедрение и стимулирование развития различных механизмов, способствующих решению жилищных проблем населения и расширению деятельности экономических субъектов жилищного рынка в условиях ограниченности государственного участия и финансирования, и, прежде всего, это - система краткосрочного кредитования строительства жилья и долгосрочного кредитования населения на приобретение жилья, основанная на применении механизма ипотеки;
- применение информационных систем, моделирование и программирование.

Воздействие государства на управляемую систему – жилищный рынок, выражается, как прямо, через деятельность государственных органов

различных уровней, так и косвенно, когда государство само выступает в роли экономического субъекта, участника жилищного рынка, или через практику применения экономических механизмов, стимулирующих деятельность экономических субъектов в определенных направлениях.

Управление жилищным рынком с точки зрения экономических субъектов носит совершенно иной характер. Их целью является получение выгод и материальных благ, удовлетворение собственных потребностей. Воздействие на жилищный рынок осуществляется косвенным образом через постановку и решение собственных задач. Для экономических субъектов жилищный рынок является опосредованно управляемым объектом. Управляя предприятием, используя различные методы, в том числе экономические, участники жилищного рынка косвенно, через собственную деятельность, оказывают воздействие на управляемый объект - жилищный рынок, во многом определяя его параметры и направление развития. В конечном итоге, суммарное воздействие на жилищный рынок отдельных субъектов складывается в общую внутреннюю экономическую систему управления жилищным рынком на микро уровне.

Экономические субъекты, участники рынка, включая население, используют в своей деятельности, следующие основные экономические методы:

- управление сбытом, маркетинг, мониторинг;
- управление затратами;
- управление инвестиционными проектами;
- анализ хозяйственной деятельности;
- планирование, прогнозирование, разработка стратегии, бизнес планирование;
- применение информационных систем, моделирование и программирование;
- прочее внутрифирменное управление.

С точки зрения двух уровней рассмотрим особенности применения и характер влияния указанных методов на управляемую систему – жилищный рынок.

Метод налогового регулирования как способ воздействия на жилищный рынок доступен прямо только на уровне государства, оказывая существенное влияние на параметры и направление развития системы. Налоговое регулирование или стимулирует, или ограничивает деятельность экономических субъектов. Национальная налоговая политика может благоприятствовать жилищному сектору по нескольким направлениям. Применение налоговых льгот в жилищном строительстве стимулирует его объемы и снижает совокупные затраты на возведение объектов. Налоговые льготы по жилищному строительству для населения и юридических лиц увеличивают платежеспособный спрос, расширяют рынки сбыта для строительных предприятий. К благоприятствующим факторам относятся: освобождение от налогообложения процентов и платежей по займам, расходов на приобретение жилья, освобождение от налогообложения доходов от продажи жилья, освобождение от налогообложения выплат по ипотечным кредитам населения. Многие налоговые стимулы в настоящий момент действуют в России и оказывают положительное влияние на развитие жилищной сферы. Стимулирование инвесторов в жилищном секторе может осуществляться, например, через применение ускоренной амортизации жилья, что позволит снизить требования инвесторов к доходу и повысить уровень его капитализации, а это увеличит темпы и объемы строительства жилья. Льготы по строительству жилья с привлечением бюджетных средств, являются нормой, стимулирующей государственное строительство жилья. Рост налогообложения жилищной собственности (налог на имущество) приводит к снижению доходов от использования жилья, предложению жилья (снижению темпов строительства) и падению цен на объекты жилья. Политика государства в области налогообложения объектов собственности, в частности, жилищного фонда, оказывает прямое влияние на объемы и качество жилищного фонда,

стимулирует или снижает интерес к сохранению, использованию и содержанию объектов, а также влияет на ценовые условия.

Основная проблема применения данного метода заключается в соответствии действующей налоговой системы целям и задачам государственной жилищной политики. Совершенствование метода налогового регулирования связано с устранением отставания налоговой системы от изменяющихся условий равновесия параметров на рынке жилья.

Применение метода регулирования через установку норм и нормативов различно для рассматриваемых уровней. На государственном уровне это важный инструмент управления жилищным рынком. Применение норм и нормативов в сметных расчетах, при расчетах арендной платы за пользование государственной недвижимостью, квартирной платы, в архитектуре и градостроительстве оказывает существенное влияние на процессы, протекающие на рынке жилья. Применением норм, правил и нормативов государство призвано упорядочить деятельность участников жилищного рынка. Примером тому может служить порядок лицензирования отдельных видов деятельности, устанавливающий единые нормы и правила допуска экономических субъектов к операциям на жилищном рынке. Влияние нормативного метода на жилищный рынок может быть различно. Так, ужесточение правил и завышение норм и нормативов приводит к снижению активности экономических субъектов на данном рынке в целом или в определенных направлениях, а в частности, может привести к росту цен предложения на рынке жилья и рынке жилищных услуг и наоборот. Неэффективное государственное регулирование и нормирование оплаты жилья (квартирной платы), как это имеет место в России, приводит к существенным искажениям в ценообразовании и диспропорциям на жилищном рынке. В жилищном строительстве данное влияние, в основном, распространяется на уровень расходов на строительные-монтажные работы и на сужение или расширение рынков сбыта через колебания цен.

Отрицательным моментом применения данного метода является не адекватность действующих норм, правил и нормативов быстро меняющейся ситуации на жилищном рынке.

Применение нормативного метода на уровне экономических субъектов (предприятий и организаций) незначительно влияет на состояние системы жилищного рынка, т.к. оказывает влияние на положение непосредственно предприятия и включается в систему общего внутрифирменного планирования.

Методы анализа, расчетного моделирования, информационного обеспечения, планирования и прогнозирования связаны с управлением макроэкономическими показателями на рынке жилья на уровне государства. На основании анализа основных параметров и тенденций на рынке жилья и рынке жилищных услуг формируются управленческие решения, направленные на устранение возникших диспропорций и на решение задач государственной жилищной политики. Именно на государственном макро уровне происходит выработка основной стратегии развития градостроительства и формирование механизмов, влияющих на основные параметры жилищного рынка. Основная проблема применения указанных методов связана с принятием управленческих решений, основанных на недостаточно полном и правильном анализе показателей и неверной трактовке основных внутренних и внешних взаимосвязей системы жилищного рынка. При этом неправильно сформулированные управленческие решения могут нанести существенный вред и снизить эффективность функционирования системы, усилить ее разбалансированность.

На микро уровне экономических субъектов влияние указанных выше методов на систему жилищного рынка оказывается также опосредованно. Однако, результат анализа, планирования и прогнозирования деятельности каждого экономического субъекта, в том числе подрядных организаций, выражается в выработке стратегических направлений их деятельности на рынке жилья. Так, результатом применения этих методов на уровне субъектов могут быть выработаны решения об инвестициях в жилищное строительство,

реконструкцию, ремонт, в сферу жилищных услуг или решения об изменении направлений деятельности на рынке жилья.

Метод стимулирования и поощрения деятельности экономических субъектов в заданных направлениях государственной жилищной политики, при его эффективном применении, также оказывает существенное влияние на развитие жилищного рынка. В частности, применение льгот для жилищно-строительных кооперативов, товариществ собственников жилья, кондоминиумов оказывает непосредственное влияние на ценообразование и развитие жилищных услуг. Стимулирование деятельности малых предприятий на рынках жилищных услуг, подрядных работ повышает конкуренцию и качество жилья и жилищных услуг, что влияет на уровень цен. Применение льгот для различных категорий населения приводит к расширению спроса за счет увеличения платежеспособности. Основные направления совершенствования данного метода лежат в плоскости гибкости и соразмерности применения указанных стимулов и поощрений.

На микро уровне экономических субъектов данный метод входит во внутрифирменное планирование и не оказывает самостоятельного влияния на жилищный рынок.

Регулирование земельных отношений через установление норм, правил зонирования, через ценообразование на земельные ресурсы, налогообложение оказывает очень существенное влияние на жилищный рынок, так как напрямую увязано с предложением жилищного фонда, строительством жилья. Прямое влияние на предложение жилищного фонда проявляется в показателях объемов, качества, цены. Государственное ограничение коммерческого земельного оборота под жилищное строительство существенно снижает фактор рыночного регулирования сбалансированности на рынке жилья и может привести к установлению диспропорций.

Для экономических субъектов ограничения на земельном рынке выражаются в ограничении или переориентации их деятельности, т.е. возможности данного рынка не могут быть использованы в полной мере.

Применение метода стимулирования и развития конкуренции на жилищном рынке на уровне государства выражается, прежде всего, в развитии использования конкурсов и тендеров на строительство жилья, при продаже или сдаче в аренду недвижимости, при заключении контрактов на проведение подрядных работ. Применение метода конкурсного отбора на государственном уровне призвано компенсировать отрицательные факторы в ценообразовании и повысить эффективность использования государственной собственности. Развитие конкуренции на жилищном рынке и государственные мероприятия в этом направлении - ограничение естественных монополий, развитие и поощрение создания новых участников жилищного рынка, эти мероприятия приводят к снижению цен и повышению качества, как жилищного фонда, так и жилищных услуг. Применение данного метода на уровне субъектов оказывает влияние только в составе общего внутрифирменного управления.

Управление инвестиционной деятельностью, как на уровне государства, так и на уровне экономических субъектов, оказывает непосредственное влияние на жилищный рынок. Результатом становится качественное изменение, как жилищного фонда, так и рынка жилищных услуг. Создавая благоприятный инвестиционный климат для экономических субъектов жилищного рынка, государство во многом решает основную задачу приведения системы жилищного рынка в равновесие, когда основные его параметры сбалансированы по объемам, качеству, ценам, спросу и предложению. Такое же влияние оказывает инвестиционное управление на уровне экономических субъектов, когда, подчиняясь экономическому закону материальной заинтересованности и выгоды, работая в условиях сложившегося инвестиционного климата, участники жилищного рынка опосредованно регулируют соотношения параметров этого рынка, в свою очередь, сами, подчиняясь его условиям.

Управление жилищным рынком через использование финансово-кредитных механизмов и одного из самых эффективных – ипотечного кредитования, является в настоящий момент одним из наиболее перспективных экономических методов. Анализ показателей (Таблицы 3 и 4) современного состояния жилищного рынка России выявил наличие неудовлетворенного потенциального спроса на качественные новые объекты жилищного фонда и создаваемые им жилищные услуги, как со стороны населения, так и со стороны инвесторов. Однако, основными факторами, препятствующими его удовлетворению, являются недостаточный уровень платежеспособности населения и предприятий, не располагающих в условиях ограниченности государственных ресурсов достаточными собственными, отсутствие полноценного рынка жилищных услуг, недостаток финансовых ресурсов аккумулируемых финансово-кредитными учреждениями. Финансово-кредитный ипотечный механизм, регулируемый государством, в совокупности с реформами ЖКХ, жилищного строительства, финансово-кредитной системы способен снизить уровень диспропорции и вывести систему жилищного рынка на качественно новую ступень развития. Как свидетельствуют приведенные выше цифры, очень небольшое количество граждан России способно решать жилищную проблему самостоятельно, не прибегая к участию государства. Международная практика показывает, что государство способно обеспечить жильем очень небольшую часть населения - самых малоимущих и социально не обеспеченных граждан. Остальное население страны способно и должно при определенных обстоятельствах самостоятельно решать жилищную проблему. Развитие и внедрение механизма ипотечного кредитования создает именно такие условия, при которых население полностью или частично за счет собственных ресурсов способно решать жилищный вопрос.

Применение механизма ипотечного кредитования особенно важно в области государственного управления, т.к. для экономических субъектов, действующих на рынке жилья, внедрение механизма ипотеки рассматривается, в основном, с точки зрения возможности получения доходов, расширения

рынков сбыта (маркетинг), а также с точки зрения доступности кредитных ресурсов. Механизм ипотечного кредитования оказывает существенное и прямое воздействие на жилищный рынок - его объемы, качественный состав и цены, т.к. непосредственно воздействует на формирование, как спроса, так и предложения жилья и жилищных услуг на рынке.

1.3 Роль и значение государственного управления жилищным рынком

Основной задачей государственного управления жилищным рынком является создание эффективной системы его организации и функционирования, как в целом, так и отдельных ее элементов, предполагающей достижение поставленной цели – обеспечение качественным жильем граждан страны. Государственное регулирование жилищным рынком осуществляется на общенациональном и местном уровнях, как прямо, так и косвенно. Прямое регулирование выражается в принятии государственных программ, нормативных и законодательных актов, определяющих направления и способы осуществления государственной жилищной политики, а также устанавливающих общий порядок и правила функционирования жилищного рынка. К ним относятся:

- Конституция РФ и Жилищный Кодекс РФ, Закон РФ №4218-1 24.12.92 г. «Об основах федеральной жилищной политики», ФЗ №1541-1 от 4.07.91 г. «О приватизации жилищного фонда в РФ»;
- Государственная целевая программа «Жилище» (Постановление СМ РФ №595 от 20.06.93 г. с изменениями и дополнениями, включая Указ Президента РФ №431 от 29.03.96 г.); Указ Президента РФ №2218 от 24.12.93г. «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы»;

- Указ Президента РФ №430 от 29.03.96 г. «О государственной поддержке граждан в строительстве и приобретении жилья» и Постановление Правительства РФ №753 от 27.06.96 г. О федеральной целевой программе «Свой дом»;
- Постановления Правительства РФ №937 от 3.08.96 г. «Положение о предоставлении гражданам РФ, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездных субсидий на строительство и приобретение жилья» и №71 от 20.01.98 г. Федеральная целевая программа «Государственные жилищные сертификаты»;
- Постановление Правительства РФ №28 от 11.01.00 г. «Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в РФ».

К основным законодательным актам, регламентирующим правила и порядок поведения на рынке жилья, относятся:

- Гражданский Кодекс РФ, Земельный Кодекс;
- Федеральные Законы №1738-1 от 11.10.91 г. «О плате за землю», №122-ФЗ от 21.07.97 г. «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» 1997 г.;
- Постановления Правительства РФ №248 от 26.02.98 г. «Об установлении максимального размера платы за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним и за предоставление информации о зарегистрированных правах», №219 от 18.02.98 г. «Об утверждении Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;
- Федеральные Законы №72-ФЗ от 15.06.96 г. «О товариществах собственников жилья», №135-ФЗ от 29.07.98 г. «Об оценочной деятельности»;
- Указы Президента РФ №1180 от 10.06.94 г. «О жилищных кредитах», №1182 от 10.06.94 г. «О выпуске и обращении жилищных сертификатов»;

- Федеральный Закон №102-ФЗ от 16.07.98 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Несмотря на то, что основные элементы системы государственного управления жилищным рынком законодательно определены, часть ее продолжает оставаться не охваченной этим процессом. В первую очередь, это относится к одному из важнейших элементов системы жилищного рынка – земельным отношениям. Принятый в 2001 г. Государственной Думой Земельный Кодекс позволит существенно усилить эффективность функционирования земельного рынка, тесно связанного со строительством жилья и его объемами, оказывающего существенное влияние на ценовой фактор предложения жилья. Не менее важным в системе функционирования жилищного рынка является субрынок жилищных услуг. Отсутствие четко сформулированной политики в области жилищно-коммунального хозяйства, в системе обслуживания, оплаты жилья приводит к существенным диспропорциям и разбалансированности общей системы жилищного рынка.

Косвенное государственное регулирование жилищным рынком осуществляется на основе экономических методов управления, внедрения и использования рыночных механизмов, которые были рассмотрены в предыдущем параграфе.

Очевидно, что создание целостной системы организации и управления жилищного рынка, удовлетворяющей современным потребностям, пока не завершено. Идет поиск механизмов и регуляторов, способствующих выстраиванию этой системы, поиск оптимального сочетания прямого и косвенного государственного управления. Формы, методы, механизмы и степень участия государства в функционировании жилищного рынка, соотношение этого участия с действием экономических законов в формирующемся рынке России еще до конца не определены и не изучены. Практика показала, что и преувеличение, и недооценка роли государства в жилищном секторе приводят к отрицательным последствиям. Период десяти лет реформ в экономике и жилищной сфере показал, что недооценка роли

государственного управления в условиях рынка приводит только к усугублению проблем, а не их решению. Экономические рыночные регуляторы (законы), действующие на рынке жилья, в целом способны стихийно установить равновесие в системе и создать значение параметров, при которых установится соответствие спроса, предложения, цен и объемов строительства жилья, однако, такое равновесие не будет соответствовать поставленной государством цели. Роль государства состоит, прежде всего, в смягчении или усилении тех направлений развития жилищного рынка, формирующихся на базе экономических законов, которые бы способствовали решению задач жилищной политики государства. Необходимость государственного участия состоит, в том числе, в приведении интересов экономических субъектов, действующих на рынке, к общенациональным интересам. Очевидно, что решение жилищной проблемы населения является основой для нормального развития экономики и характеризует ее развитость.

Идея невозможности развития экономики только с помощью стихийных рыночных механизмов без применения эффективного государственного управления нашла отражение в работах зарубежных экономистов Д. Кейнса, Л. Эрхарда. Изучению данной темы посвящена диссертационная работа Ларионова А.Н. Проблема государственного участия в функционировании жилищного рынка является темой отдельного обширного исследования. В рамках данной диссертации рассматриваются только основные аспекты влияния государства на процессы, протекающие в жилищной сфере, для выявления зависимостей этого влияния на функционирование жилищного рынка и механизма жилищной ипотеки.

В ходе реализации жилищных программ государство осуществляет целый комплекс мероприятий по субсидированию, оказывающих различное воздействие на процессы, протекающие на жилищном рынке, и имеющих разнонаправленные последствия. Государство может осуществлять прямое субсидирование через строительство жилья для некоторых категорий граждан, через оказание полной или частичной финансовой помощи в его оплате при

приобретении или использовании жилья. Строительство государственного жилья приводит к общему увеличению объемов его предложения на жилищном рынке. Такое увеличение, как показывают рассмотренные выше закономерности, приводит к снижению цен на объекты жилья, цены квартирной платы и сокращению объемов частного строительства. Государственная помощь в финансировании населения под строительство и приобретение жилья, напротив, стимулирует объемы частного строительства, т. к. повышается спрос на жилье, увеличивается платежеспособность населения, что также приводит к увеличению цен на жилищный фонд и росту его объемов, увеличению строительства. Государственное субсидирование населения в оплате жилья (компенсации квартплаты) стимулирует спрос на жилищные услуги, что способствует увеличению цен на жилье и жилищные услуги, увеличению объемов частного строительства и качественного жилищного фонда. Этот фактор особенно существенен в условиях России, т.к. государственное субсидирование жилищных услуг производится не только беднейших слоев населения, но и вполне обеспеченных граждан, имеющих единственное жилье, сэкономленные средства от оплаты жилищных услуг которых трансформируются в расширенный спрос на жилищные услуги и увеличивают давление спроса на них. Такая компенсация является своего рода натуральным доходом населения, причем, доход возрастает в зависимости от качества и размеров занимаемого жилья. Наибольшую часть натурального дохода, таким образом, получают наиболее обеспеченные граждане, т. к. чаще всего именно они занимают лучший жилищный фонд (Таблица 4). Перераспределение денежных средств в результате роста цен на квартирную плату происходит в доход организаций, в том числе монополистов на рынке жилищных услуг (снабжение газом, электроэнергией, водой ...). Государство, неся значительную финансовую нагрузку, ограничено в оказании полноценной помощи нуждающимся слоям населения, а также в финансировании работ, направленных на поддержание в нормальном состоянии государственного жилищного фонда. Отсутствие продуманной и целостной жилищно-

коммунальной реформы, прежде всего, снижает эффективность государственной помощи именно беднейшим слоям населения.

Для целей настоящего исследования особенно важным представляется вопрос направлений субсидирования государственного строительства нового жилья и частичного финансирования определенных слоев населения. Какое новое жилье эффективнее всего субсидировать государству? Как уже отмечалось выше, государственное строительство влияет на объемы предложения жилищного фонда и на цены этого жилья. Решая проблему жилья для малоимущих слоев населения, тем не менее, представляется неоднозначным строительство дешевого государственного жилья низкого качества. При субсидировании государственного строительства жилья среднего качества происходит увеличение предложения на рынке жилья этой категории домов, что приводит к снижению цен в результате удовлетворения спроса на данное жилье. Население с более низкими доходами получает возможность приобрести жилье среднего качества взамен жилья низкого качества. В результате такой естественной фильтрации жилье более низкого качества освобождается, и его предложение на рынке увеличивается, следовательно, цены на него падают. Избыточное предложение низкокачественного или непригодного жилья может быть изъято из оборота и освобождено место для жилья более высокого качества. Таким образом, государственное субсидирование строительства жилья среднего качества снижает цену домов среднего качества, что позволяет некоторым семьям улучшить свои жилищные условия. В то же время улучшается общее состояние жилищного фонда путем изъятия из обращения непригодных для проживания изношенных домов. На рынке высококачественного жилья также происходят изменения. С увеличением предложения жилья среднего качества и снижением цен на него замедляется процесс перехода высококачественного жилья в уровень жилья среднего качества (достаточность предложения), что также приводит к падению цен на высококачественное жилье в результате увеличения его предложения. В итоге политика государства по строительству жилья именно среднего качества

приводит к благоприятным последствиям для всех категорий населения. Если рассмотреть результат политики государства и местных властей по субсидированию строительства низкокачественного и дешевого жилья для бедных слоев населения, то получится обратная зависимость. Сокращение жилья среднего качества и увеличение жилья низкого качества вызовет повышение цен на жилье среднего уровня, что сделает для части населения его недоступным. Часть семей вынуждена будет сменить свое жилье на дома более низкого качества. Повышенный спрос на жилье низкого качества вызовет увеличение цен данной категории домов, что также неблагоприятно скажется на населении с низкими доходами. Как отмечено выше, высокий объем государственного строительства снижает темпы частного строительства и требует значительных финансовых ресурсов. В России, в условиях ограниченности бюджета, особое внимание должно уделяться стимулированию частного строительства и внебюджетным источникам финансирования государственного строительства. Особо приоритетным направлением государственного субсидирования в настоящий период развития Российского государства представляется частичное финансирование населения со средними доходами на приобретение жилья. Такое частичное государственное финансирование может применяться в сочетании с другим механизмом – ипотечным. Применение такой схемы в субсидировании отдельных категорий населения представляется наиболее эффективной, так как цель государственной политики (обеспечение жильем) достигается минимальными ресурсами и с максимальным эффектом. К положительным моментам применения такой схемы субсидирования относится также и стимулирование частного строительства, т.к. использование ипотечного механизма в сочетании с государственной помощью обеспечивает рост платежеспособности граждан, спрос и увеличение темпов частного строительства. Финансирование населения со средними доходами в сочетании с использованием ипотечного механизма, как уже отмечено выше, порождает спрос на жилье среднего качества и цен, что в конечном итоге улучшает ситуацию для всех категорий населения.

Важной задачей государственной политики является стимулирование роста платежеспособности населения и его ресурсного потенциала. Именно эта составляющая жилищного рынка в настоящий момент нуждается в существенной поддержке государства. Изменение денежной политики государства, непосредственно ставки процента, неизбежно оказывает влияние на спрос в жилищном фонде и на объемы нового строительства.

Создание финансово-кредитных учреждений, способных осуществлять долгосрочное кредитование населения для приобретения жилья, является одним из основных направлений в кредитно-финансовой политике государства. На данный момент слабость банковской сферы существенно ограничивает применение этого механизма финансирования жилищной сферы. Роль государства в этой области заключается, прежде всего, в стимулировании снижения процентных ставок по кредитам на жилье, снижении рисков кредитных учреждений и инвесторов путем предоставления государственных гарантий. В то же время без отделения финансовых субсидий от рыночного ипотечного кредитования создание прочной и сбалансированной системы жилищного финансирования проблематично. Распределение долгосрочных кредитов со ставками ниже рыночных приведет к тому, что финансовая система никогда не будет развиваться должным образом. Как показал анализ применяемых современных схем и технологий ипотечного кредитования в развитых странах, одним из неперенных условий развития ипотечного рынка является участие государства в его формировании и становлении. Однако, вопрос о том, каким и в какой степени должно осуществляться это влияние, очень существенен. Мировая практика показала, что там, где государственное управление было осуществлено эффективно, результат был наивысшим. В тех странах, где участие и давление государства на ипотечный рынок было не оправдано, ипотечные государственные программы закончились провалом. Так, в Мексике в 80-х годах в рамках осуществления государственной жилищной политики была принята государственная программа ипотечного жилищного кредитования. По государственной программе был выбран такой инструмент

ипотечного кредитования, который предполагал очень длительный срок погашения – 25 лет и процентную ставку, привязанную к индексу минимальной заработной платы и стоимости приобретаемых фондов. На практике инфляция и рост заработной платы не происходили в запланированных масштабах, и не погашенные по кредитам долги капитализировались. В конечном итоге, программа провалилась, и государство вынуждено было принять на себя весь невыплаченный капитализированный баланс, что существенно ослабило национальный бюджет, а проблему жилья так и не решило. Аналогичным образом закончились ипотечные государственные программы в Бразилии, Чили, Колумбии. Опыт Израиля был более удачным. Там по ходу исполнения государственной ипотечной программы для защиты от инфляции применялись самые разные кредитные инструменты и технологии, в то же время исполнение этой программы потребовало немалых дотаций из бюджета.

Таким образом, попытка государства регулировать чисто рыночный механизм – ставку процента по ипотечному кредиту, чаще всего, оборачивалась чувствительными потерями для бюджета.

В мировой практике в настоящее время существует устойчивый интерес к реформированию жилищных субсидий по множеству причин:

- частные кредиторы не могут конкурировать на внутреннем рынке с системами, субсидируемыми государством, и вынуждены будут переключиться на другие сегменты рынка;

- субсидируемые жилищные кредиты являются социально регрессивными, т.к. предоставляют преимущества заемщикам с более высоким уровнем доходов, а неэффективные строительные компании, которые склонны завышать маржу прибыли, часто получают большую часть данной ипотечной субсидии;

- не искаженная система жилищного финансирования является необходимой для развития рынков капитала и наоборот;

- субсидируемые ссуды делают невозможным создание вторичного рынка ипотеки и расширение доступа к дополнительным средствам, в случае необходимости.

Не эффективно спланированные системы жилищного субсидирования несут в себе негативные финансовые последствия и оказывают давление на национальные бюджеты в течение времени.

Общие направления реформы жилищного финансирования заключаются в следующих положениях:

- расширение системы жилищного финансирования и доступности жилья без привлечения субсидий путем усиления основ системы жилищного финансирования, включая ипотечное кредитование;
- отделение субсидий от финансов;
- разработка программы субсидирования жилищного финансирования, учитывающая риски и особенности различных групп населения (домохозяйств): домохозяйствам с уровнем доходов низким и ниже среднего могут быть доступны долгосрочные кредиты при наличии жилищных субсидий в форме выкупной ипотеки, ипотеки не кредитного вида;
- выработка механизма предоставления субсидии по кредитам частными ипотечными кредиторами, а не государственными институтами, т.к. риск недобросовестного поведения со стороны заемщиков с низкими доходами существенно выше при распределении социально субсидированных кредитов государственными учреждениями.

Таким образом, политика государства в области строительства, финансирования и субсидирования жилья, а также денежно-кредитная и налоговая политика оказывают существенное влияние на состояние жилищного рынка.

Глава 2 Применение экономических методов управления жилищным рынком на примере жилищной ипотеки

2.1 Жилищное ипотечное кредитование как элемент системы жилищного финансирования

Развитость ипотечного рынка во многом характеризует уровень производственных отношений страны, эффективность и стабильность ее финансово-кредитной системы и экономики в целом. Мировой опыт формирования рынков ипотечного кредитования показывает, что он представляет собой сложнейшее экономико-правовое образование. Эффективность его деятельности зависит от множества экономических, психологических и юридических факторов.

Обращение кредитных учреждений к ипотеке является отражением их стремления использовать в своей деятельности апробированные в мировой практике эффективные финансовые инструменты. В тоже время, ипотечное кредитование рассматривается государством в качестве механизма, способного решить жилищную проблему, проблему финансирования капитального строительства и другие.

Под ипотечным кредитованием понимается система, включающая в себя кредиты, выданные под обеспечение залогом недвижимости (ипотека), зарегистрированного в государственном реестре прав на недвижимость, а также элементы рефинансирования кредиторов, выдавших ипотечные кредиты. В результате массового применения ипотечного кредитования в экономически развитых обществах возникает рынок ипотечных кредитов. *Под ипотечным рынком (mortgage market) понимается «рынок, где обращаются только долговые обязательства с ипотечными гарантиями, предоставленными с*

целью содействовать рефинансированию ссуд, выданных под надежное обеспечение».^{III}

Рынок ипотечного кредитования подразделяется на первичный и вторичный. На первичном рынке происходит предоставление кредитов под залог недвижимости. На этом этапе у кредитора возникает долгосрочный актив в виде имущественных прав требований, обеспеченных залогом недвижимости (ипотечный кредит). В то же время, у кредитора возникновение этого актива связано со снижением денежных ресурсов. Эти обстоятельства диктуют необходимость для кредитора привлекать свободные денежные средства с рынков долгосрочного ссудного капитала, что в итоге и порождает вторичный рынок ипотечного кредитования – механизм рефинансирования.

Механизм рефинансирования при ипотечном кредитовании похож во всех развитых странах и отличается, в основном, организационными подходами. Варианты рефинансирования могут быть самыми различными. Кредитор может уступить права по ипотечному кредиту другому лицу (ценные бумаги, цессия). Данный механизм эффективен при наличии специальных институтов, которые специализируются на покупке ипотечных кредитов, формировании ипотечных кредитных “пулов” и их продаже инвесторам на вторичном рынке ипотечного кредитования. Другим вариантом рефинансирования может быть выпуск и размещение кредитором ценных бумаг для привлечения денежных средств. При этом в качестве обеспечения исполнения требования выступают требования по ипотечным кредитам. Правовой режим таких ценных бумаг регулируется специальным законодательством, а эмитирующие их институты являются строго специализированными и находятся под жестким контролем государства.

Одним из важнейших сегментов рынка ипотечного кредитования является рынок жилищного ипотечного кредитования. Жилищное ипотечное кредитование – финансово-кредитный и инвестиционный инструмент,

^{III} Толковый экономический и финансовый словарь. Т. II (пер. с франц. М., Международные отношения, 1994, с. 180.

образующий технологическую систему целевого кредитования приобретения жилищной недвижимости, в основе которой лежит залог этой недвижимости в качестве обеспечения гарантий возвратности кредитных средств.

Основные элементы жилищного ипотечного рынка и параметры, определяющие их функционирование, представлены на Рисунке 4.

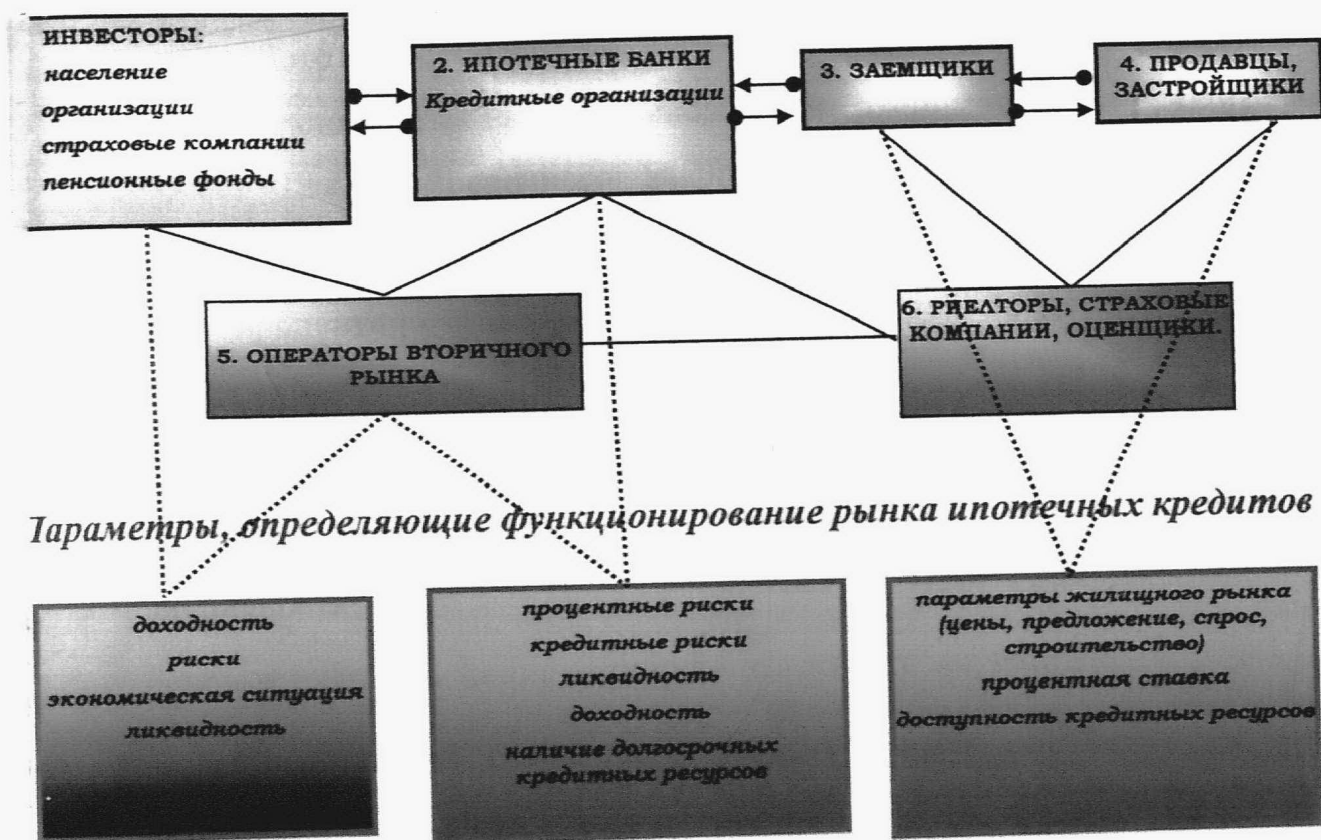


Рис. 4 Основные элементы жилищного ипотечного рынка и параметры, оказывающие влияние на их функционирование.

Ипотечный рынок может включать, как все элементы системы, так и только отдельные его части, что определяется разнообразием условий его функционирования и различностью комбинаций схем.

Характеризуя основные параметры функционирования жилищного ипотечного рынка, следует отметить, прежде всего, его специфику — долгосрочность и высокую рискованность для всех его участников. Присутствие элемента долгосрочности предполагает учет изменений в экономической политике, изменения в финансово-кредитной системе,

налоговой политике, законодательстве. Специфика ипотечного кредитования и возникающие при этом ипотечные риски требуют особого внимания и контроля со стороны государства, а со стороны кредитных институтов - разработки и осуществления специального менеджмента и маркетинга, включающего целый набор специальных инструментов кредитования: реальная оценка залога, оценка рисков, введение элементов страхования.

Параметр риска наиболее существенен на ипотечном рынке. Рисков достаточно много, они вызваны множеством экономических и политических факторов. Для долгосрочного залогового кредитования особо важными являются несколько видов ипотечных рисков:

- риск процентной ставки, риск потерь доходов кредитора в результате изменений процентных ставок в течение кредитного периода;
- кредитный риск;
- риск досрочного платежа, связанный с риском процентной ставки и риском ликвидности;
- ценовые риски снижения стоимости залогового имущества;
- риски потерь залогового имущества.

Колебания процентной ставки по ипотечным кредитам определяются, помимо спроса и предложения, фактором совокупных рисков ипотечного кредитования. Увеличение спроса на кредитные инвестиционные ресурсы способствует повышению процентной ставки, но и одновременно увеличивает риски по данным операциям, что в конечном итоге по совокупности факторов ограничивает этот рост. Снижение процентной ставки, наоборот, увеличивает спрос на ипотечные кредитные ресурсы и снижает риски по кредитам. В то же время, колебания процентной ставки в сочетании с определенными допустимыми рисками определяет интерес инвесторов к ипотечным инвестициям, что в результате увязывается с наличием или недостатком долгосрочных кредитных ресурсов.

Риск процентной ставки тесно взаимосвязан с такими параметрами, как кредитные риски и ликвидность активов. Особенностью ипотечных кредитов является их индивидуальность и, как следствие, низкая ликвидность. Поэтому для банков и специализированных кредитных учреждений вопрос ликвидности активов стоит достаточно остро.

Не менее существенным параметром ипотечного рынка являются долгосрочные ресурсы. Возможность привлечения долгосрочных финансовых ресурсов тесно увязана со степенью развитости ипотечного рынка, рынка ценных бумаг и финансово-кредитной системы в целом. Основными источниками долгосрочных ресурсов для ипотечного жилищного кредитования являются накопления и сбережения населения, активы таких финансовых институтов, как страховые организации и пенсионные фонды, а также ресурсы других инвесторов, привлекаемые через обращение ипотечных ценных бумаг.

В силу необходимости перераспределения рисков ипотечного кредитования, привлечения долгосрочных ресурсов и повышения ликвидности ипотечных активов возник такой элемент системы ипотечного рынка, как операторы вторичного рынка. Наличие или отсутствие части элементов системы связано, в первую очередь, с потребностью перераспределения различных видов рисков по этому виду сделок для инвесторов и банков (кредитных учреждений) и степенью достаточности долгосрочных ресурсов у основного субъекта ипотечного рынка – кредитного учреждения (банка).

Тесная взаимосвязь жилищного ипотечного рынка и рынка жилья обусловлена самим определением жилищной ипотеки. Жилье обеспечивает гарантии и качество ипотечного кредита, а также является целью его предоставления. Суть взаимосвязи ипотечного и жилищного рынков может быть выражена в следующем определении.

Жилищное ипотечное кредитование – долгосрочный, обеспеченный жилищной недвижимостью финансово-кредитный (долговой) инструмент,

позволяющий получить желаемый уровень текущих жилищных услуг и выгод, предоставляемых жилищным фондом, под будущие доходы.

Взаимодействие жилищного рынка и рынка жилищных ипотечных кредитов представлено на Рисунке 5.

Вторичный ипотечный рынок объединяет первичный рынок ипотечных кредитов с рынком долгосрочного ссудного капитала, выступая в роли посредника. Вторичные рынки ипотечного кредитования объединяют потоки свободных денежных средств и потребности кредиторов в них и осуществляют регулирование спроса и предложения на кредитные средства.

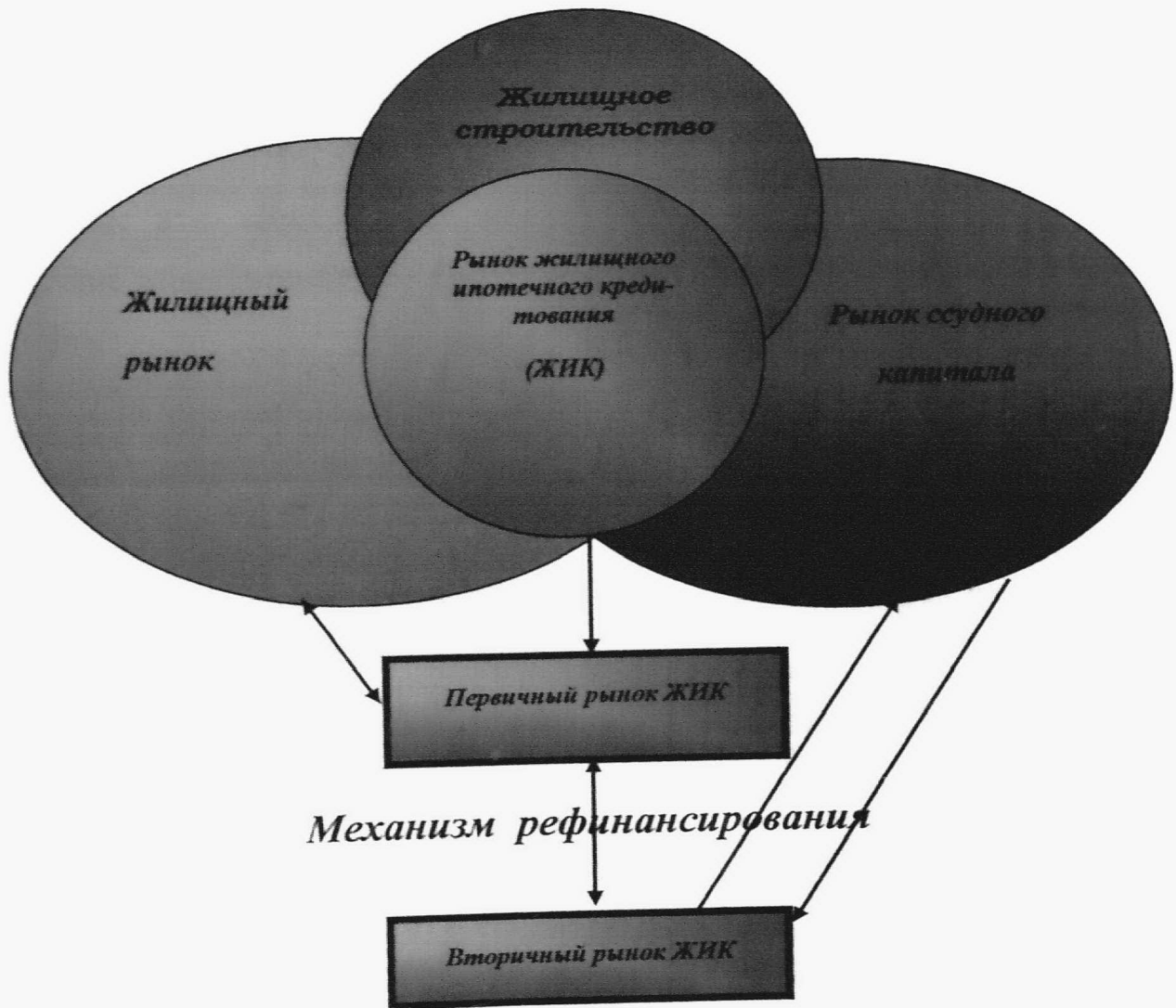


Рис. 5 Место и роль рынка жилищного ипотечного кредитования в экономической системе

Одной из важнейших функций технологии инвестирования в жилищную сферу, влияющую на состояние жилищного рынка, является финансирование – перемещение финансовых ресурсов от источников финансирования к конечным инвесторам реальных инвестиций. Отличительной особенностью жилищного финансирования является большая интегрированность в общий кредитно-инвестиционный сектор. Инвестициями признаются вложения в любое предприятие или объекты с целью извлечения дохода. Финансовая часть системы жилищного инвестирования включает весь комплекс инструментов и технологий накопления, перемещения средств, финансовые источники, финансовых инвесторов и посредников, первичный и вторичный рынки ипотечных кредитов с образованием новых инвестиционных источников, институты и инструменты инвестирования, финансирования и кредитования, эмиссионные институты.

Все эти элементы инвестиционной системы в итоге направлены на создание инвестиционного капитала и инвестирование в реальные жилищные активы.

Условно жилищное финансирование можно разделить на следующие виды:

- финансирование жилищного строительства строительными фирмами за счет собственных источников и краткосрочного кредитования;
- финансирование индивидуального строительства жилья гражданами с привлечением ипотечного кредита или за счет накоплений и сбережений;
- покупка готового жилья с помощью схем сбережения и накопления, а также ипотеки;
- финансирование арендного сектора жилья, частного и государственного;

- финансирование различных видов капитального ремонта жилищной недвижимости, а также модернизации инженерных систем и коммуникаций, в том числе с помощью ипотечного кредитования;
- финансирование инфраструктуры (преимущественно государственное);
- финансирование земли с предоставлением залоговых кредитов на покупку или аренду земельных участков под жилищное строительство, либо на их улучшение;

и выделить три основные формы: финансирование из источников собственного капитала, финансирование из заемных средств, смешанная форма финансирования с использованием собственных и заемных средств в различных сочетаниях.

В странах с развитой финансово-кредитной системой финансирование преимущественно осуществляется в смешанной форме. Для России, с формирующейся финансово-кредитной системой, до настоящего времени было характерно применение первых двух форм, что существенно сдерживало процесс привлечения инвестиций в жилищный сектор.

Рассматривая формы жилищного финансирования, можно выделить следующие аспекты. Финансирование жилья инвесторами за счет собственных источников предполагает высокий уровень накопления и сбережения денежных средств. Эта форма финансирования предполагает высокую степень доходности от вложений в жилищную недвижимость, что не всегда соответствует имеющимся в настоящий момент условиям и существенно снижает уровень жилищного финансирования (искажения, присутствующие на рынке жилищных услуг). В связи с тем, что население составляет в России основную массу инвесторов на рынке жилья, а уровень накоплений и сбережений населения недостаточен, эта форма финансирования в России не способствует развитию жилищного сектора. Использование заемного капитала также предполагает определенные ограничения. К ним, в частности, могут быть отнесены высокие

требования к уровню платежеспособности заемщика, уровень процентной ставки ссудного капитала, требования к доходности и эффективности вложений, высокие риски, развитая система управления. Заемный источник финансирования преимущественно характерен для государственного финансирования жилищного сектора и выполнения государственных программ. Учитывая существенную ограниченность государственного финансирования в жилье, в современных условиях эта форма не может быть определяющей. Смешанный тип жилищного финансирования, которым и является жилищное ипотечное кредитование, предполагает сочетание определенной доли собственного капитала и предоставленного кредита. Эта форма жилищного финансирования существенно расширяет возможности для жилищных инвестиций в первую очередь для населения.

Ипотечное кредитование как инструмент может быть представлено совокупностью двух инвестиционных процессов:

- инвестиционный инструмент для заемщика, вкладывающего в недвижимость, приносящую определенный уровень желаемых жилищных услуг и доходности (выгодности) ее использования. Эффект достигается через приобретение недвижимости в более ранние сроки, что позволяет для инвестора расширить сферу приложения капитала при имеющемся объеме инвестиционных ресурсов;

- инвестиционный инструмент для кредитора, позволяющий получать постоянный обеспеченный доход в течение длительного периода времени путем размещения ипотечных жилищных кредитов и последующих операций с ними.

Участники вторичного ипотечного рынка, приобретая ипотечные ценные бумаги или получая права требования по закладным, также становятся инвесторами рынка жилья, хотя и косвенно. В то же время, сама недвижимость, являясь источником дохода в условиях рыночной экономики, становится инвестиционным инструментом. Таким образом, доходность этих

инвестиционных инструментов и составляет суть ипотечного кредитования, определяя его место и роль в системе жилищного финансирования.

Фактор, определяющий спрос на ипотечное финансирование жилья и рост системы жилищного финансирования, - его стоимость. При заданной процентной ставке условием повышения доступности жилищных кредитов для населения является срок кредитования. Чем выше ставка, тем больше снижается доступность займов для потенциальных покупателей жилья. Возможность продления сроков погашения до 10-15 лет и больше увеличивают количество населения, которому доступно жилищное финансирование. Фактор предложения жилищных ипотечных кредитов определяется источниками долгосрочного финансирования и возможностями минимизации рисков. В условиях ограниченности финансовых ресурсов жилищное ипотечное кредитование конкурирует с альтернативными способами вложений.

Источниками финансовых ресурсов для операций ипотечного кредитования являются:

- финансовые ресурсы экономики страны, полученные за счет сокращения размещения финансовых средств в традиционные сферы кредитования;
- привлечение исключенных из экономического оборота финансовых ресурсов.

Спецификой экономики России является высокая востребованность финансовых ресурсов со стороны предприятий и организаций для осуществления вложений в обновление основного капитала. Конкуренция с другими видами кредитования выражается в увеличении стоимости ресурсов, т.к. конкуренты повышают ставки спроса на кредитные ресурсы, компенсируя тем самым, более высокий уровень риска по сравнению с ипотечным кредитованием. Наряду с этим фактором, спецификой России является наличие значительной доли денежных средств, не вовлеченных в финансовый оборот экономики, - накопления населения, не задействованные средства предприятий и организаций. При этом банковская система России пока не способна аккумулировать эти финансовые ресурсы. По данным Госкомстата России

инвестирование в последние десять лет осуществлялось на основе самофинансирования (доля банковских кредитов в инвестиционных проектах составляла не более 4%). Для расширения финансирования инвестиций в России требуется создание условий для перелива капитала из финансово-избыточных секторов в сектора с перспективами развития.

Эффективность применения ипотечного инструмента в системе жилищного финансирования обусловлена целым рядом преимуществ:

1. Расширением финансовых и временных возможностей для заемщика-инвестора:

- осуществлением инвестиций в жилье при отсутствии достаточных собственных ресурсов;
- применением различных схем ипотечного кредитования, наиболее адаптированных к индивидуальным потребностям заемщика-инвестора;
- возможностью проведения целого ряда операций с ипотечным кредитом (досрочная выплата, продажа заложенной недвижимости с переносом залогового обременения на новый объект, рефинансирование);
- льготным налогообложением;
- возможностью извлечения выгод из приобретаемой недвижимости, выраженных в разнице между доходами от ее использования и расходами по ипотечному кредиту, от роста стоимости недвижимости с течением времени, от получения жилищных услуг, от вложений в другие активы на сэкономленные средства за счет отложенных расходов на жилье.

2. Стабильным и постоянным доходом кредитора.

3. Обеспечением устойчивости самой финансовой системы, благодаря залого, который представляет собой реальный, стабильный актив.

Эффективное применение инструмента жилищной ипотеки возможно только при наличии целостной системы жилищного финансирования, которое не может развиваться изолированно от развития финансового сектора страны.

Принципиальным для оценки перспектив использования жилищного ипотечного кредитования является также состояние товарного рынка, где предполагается использовать кредит - рынка жилищной недвижимости.

2.2 Жилищное ипотечное кредитование – эффективный инструмент управления жилищным рынком

Спецификой ипотечного инструмента объясняется существенность его влияния на основные параметры жилищного рынка, что позволяет использовать его в управлении. В свою очередь, жилищный рынок сам оказывает воздействие на ипотечный рынок жилья. Основные взаимозависимости параметров рынка жилья и жилищного ипотечного кредитования представлены на Рисунке 6.

Воздействие ипотечного жилищного кредитования на платежеспособный спрос заключается в существенном расширении возможностей для инвестиций в объекты жилищного фонда и в реализации отложенного спроса. Увеличению спроса на объекты жилищного фонда, включая жилищный фонд нового качества, способствует снижение процентной ставки по ипотечному кредиту, более льготные условия его предоставления.

Повышение доступности ипотечных кредитов приводит к росту потребления и на других потребительских рынках, так как появляется возможность отвлечения накопленных денежных средств на иные виды потребления, в том числе и на расширение объемов жилищных услуг. Все эти факторы способствуют росту стоимости жилищного фонда, что увеличивает его привлекательность для инвесторов при увеличении доходности от вложений и способствует его качественному изменению через расширение объемов нового строительства. Ипотечное кредитование решает задачу формирования устойчивого платежеспособного спроса потребителей на

продукцию строительного комплекса, позволяет сконцентрировать инвестиционные ресурсы и сбережения в жилищной сфере.



Рис. 6 Взаимосвязь параметров жилищного рынка и ипотечного жилищного кредитования.

В тоже время жилищное ипотечное кредитование, расширяя платежеспособный спрос, может увеличивать ценовое давление на рынке предложения жилья при несбалансированных объемах жилищного строительства. По данным Госкомстата РФ (Таблица 2) к 2002 г. объемы жилищного строительства составили около 50% от объемов, достигнутых в 1990 г. Жилищное строительство не показало положительной динамики и в

период экономического роста 1999-2002 гг. В 2001 г. падение объемов жилищного строительства по отношению к уровню 1995г. составило 24%. Учитывая экономические зависимости функционирования рынка жилья, недостаток объемов строительства должен быть связан с низким уровнем спроса и падением цен на объекты недвижимости, однако, динамика цен на жилье по данным Госкомстата была устойчиво положительной и превышала темпы инфляции (кроме кризисных лет), что подтверждает наличие спроса. По данным Госкомстата из построенных в 2000 году 30,3 млн. кв.м, 13,3 млн. кв.м - построены населением и ЖСК за свой счет, 14,1 млн. кв.м - государством для предоставления жилья очередникам и улучшения жилищных условий, и только 2,9 млн. кв.м поступили на рынок недвижимости в свободную продажу. Общая величина реализованного на рынке жилья составила 16,2 млн. кв. м - 3,4% от совокупного дохода населения страны, составившего 3830 млрд. руб. В 2001 году эта величина снизилась до 2,6%. По различным оценкам, на покупку жилья население страны откладывает до 30-40% сбережений, что составляет около 898 млрд. руб., предложение жилья оценивается примерно в 230 млрд. руб. Принимая во внимание средний период накопления на квартиру, в 2002 году на приобретение квартир будет направлено около 257 млрд. руб. Такое соотношение спроса и предложения (в 1,12 раза) свидетельствует о потенциале роста цен на недвижимость. Использование системы ипотечного кредитования в таких условиях увеличит потенциальный спрос на жилье в несколько раз, что приведет к дополнительному ценовому давлению на рынок. Ситуацию на рынке усугубляет тот факт, что до свободной продажи доходит лишь незначительная доля готового жилья. Проведенный агентствами мониторинг рынков жилья выявил отставание строительства коммерческого жилья почти на 2 млн. кв. м от предъявляемого спроса, а при сохранении текущей динамики строительства и развития экономики разрыв будет только возрастать на 1,5-2 млн. кв. м в год. Увеличить объемы жилищного строительства можно путем формирования благоприятных условий для строительства и финансирования жилья. В частности, необходимо обеспечить свободное выделение на

конкурсной основе земельных участков для строительства, создать условия для привлечения финансовых ресурсов инвесторов в жилищное строительство, обеспечить прозрачность жилищных социальных программ. На сегодняшний день, около половины вводов городского жилья связаны с проведением различных социальных программ. Такое соотношение существенно снижает возможности населения самостоятельно улучшать свои жилищные условия, ограничивая объемы рыночного предложения жилья. Перспективы развития ипотечного жилищного кредитования тесно связаны с рынком вновь построенного жилья. Без достаточной динамики вводов нового жилья, вторичный рынок жилья лишь перераспределяет жилищный фонд между населением. При успешном реформировании жилищного строительства в условиях текущего развития экономики необходимость в дополнительном объеме жилищного строительства уменьшится, по оценкам специалистов, уже к 2008 г., и население будет испытывать недостаток средств для приобретения жилья.

Таким образом, успешное развитие системы ипотечного кредитования всецело зависит от ситуации на рынке недвижимости, в т.ч. от процесса реформирования жилищного строительства. Необходимы качественные изменения, как в объемах строительства, так и в структуре строящегося жилья, реформирование системы социального субсидирования. Инструмент ипотечного кредитования, прежде всего, рассчитан на расширение возможностей для инвестиций среднего класса населения. Стимулирование инвестирования в жилье именно среднего класса дает максимальный экономический эффект на рынке жилья с точки зрения решения социальных проблем. В то же время, рынок жилья является сферой сбыта для ипотечного кредитования, а его доходность напрямую зависит от условий на жилищном рынке.

Государственное управление ипотечным рынком заключается в обеспечении благоприятных условий его развития и эффективного взаимодействия с сопряженными секторами экономики. В частности, это:

- формирование законодательной базы, регулирующей все правоотношения, возникающие в процессе ипотечного кредитования, и обеспечивающей устойчивое развитие ипотечного рынка в целом;
- разработка и принятие унифицированных ипотечных стандартов и правил, направленных на защиту прав инвестора, заемщика и кредитора;
- мероприятия, направленные на контроль над инфляционными процессами, тормозящими развитие рынка ссудного капитала;
- предоставление государственных гарантий с целью снижения ипотечных рисков;
- мероприятия, направленные на создание гарантированных низко рискованных финансовых инструментов, служащих ориентиром на рынке ссудного капитала;
- внедрение эффективных мероприятий по государственному субсидированию при ипотечных сделках;
- мероприятия, направленные на укрепление финансово-кредитной системы, в частности, на процессы сбережения и накопления, вовлечения ресурсов в экономический оборот как основы для появления долгосрочных кредитных ресурсов;
- использование и управление административным ресурсом для привлечения долгосрочных ресурсов на рынок ипотечных кредитов;
- мероприятия, направленные на устойчивое функционирование рынка ипотечных ценных бумаг.

Анализ основных принципов функционирования ипотечного жилищного рынка, определение его места и роли, взаимосвязи с рынком жилья позволяют сделать вывод о целесообразности применения инструмента жилищного ипотечного кредитования, способствующего смягчению сложившихся на российском жилищном рынке диспропорций:

- 1) Не соответствие качественных и количественных характеристик жилищного фонда и предлагаемых им жилищных услуг (рынок предложения) имеющемуся и потенциальному спросу на жилье и жилищные услуги.
- 2) Не соответствие уровня платежеспособности населения потенциальному спросу на жилье и жилищные услуги.
- 3) Ограниченность финансовых ресурсов при возрастающих потребностях в инвестициях в жилье.

В то же время, применение ипотечного механизма будет эффективно при условии устранения диспропорции - не соответствия уровня и объемов жилищного строительства (возможностей строительного комплекса) спросу на объекты жилищной недвижимости.

Сформировать эффективную и сбалансированную систему управления жилищным рынком, включающую в себя разнообразные рыночные инструменты и механизмы, органично встроить в нее жилищное ипотечное кредитование - основная задача государственной жилищной политики.

2.3 Основные условия и перспективы развития ипотечного рынка в России

Рассмотренная выше структура организации ипотечного рынка трансформируется в конкретные модели и схемы, наиболее адаптированные к сложившимся экономическим, историческим и политическим условиям тех территорий, на которых они функционируют. На стабильности, малой степени рискованности технологий в достаточно долговременном периоде, определении эффективного источника постоянной пополняемости кредитно-финансовых ресурсов для ипотечных операций и всей совокупности выше перечисленных факторов базируется выбор модели ипотечной схемы жилищного инвестирования. Анализ современных ипотечных моделей и схем, принципов их формирования и факторов, влияющих на их функционирование, позволяет

определить базовые условия и направления формирования института ипотеки в России. Имея в виду, что становление института ипотеки в России происходит в условиях достаточной степени развитости этой системы в странах Европы и Америки, формирование концепции развития ипотеки должно учитывать новейшие инвестиционные технологии в этой области. Ресурсное обеспечения кредита, новые технологии образования денежных потоков для выдачи ипотечных кредитов, степень и качество участия кредитного учреждения, заемщика в процессе инвестирования являются наиболее системообразующими факторами ипотечного рынка.

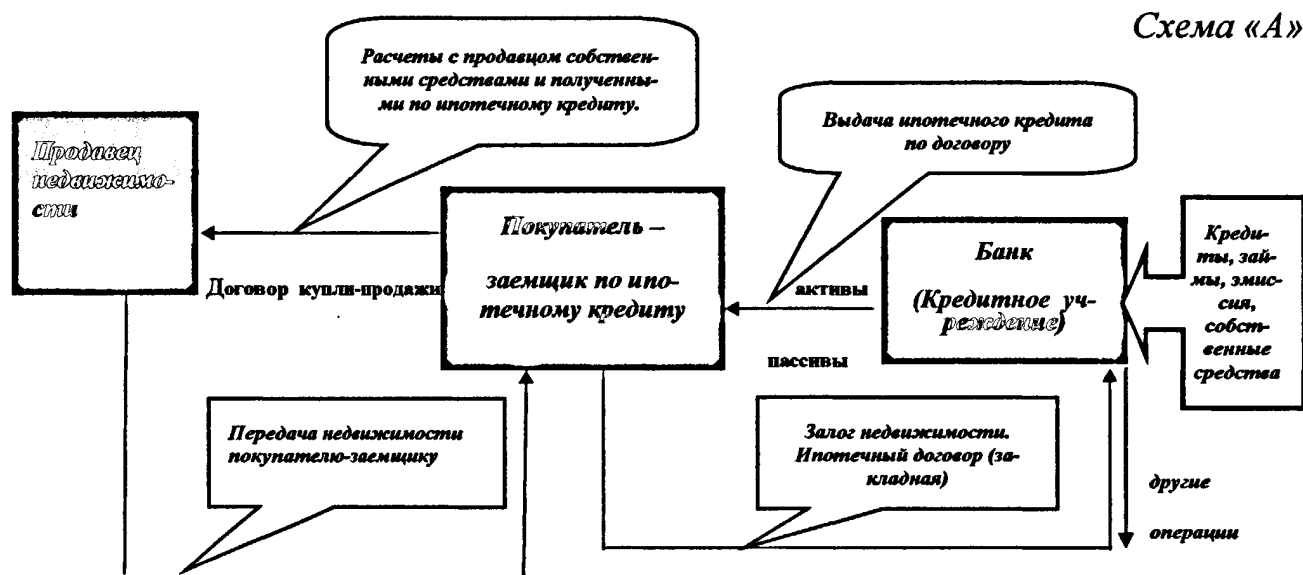
На современном этапе условно выделяют две основные схемы организации ипотечного рынка: одноуровневая и американская (двухуровневая) схема с вторичным рынком ипотечного кредита, различающиеся по следующим основным признакам: по степени участия кредитных учреждений в процессе кредитования и инвестирования и участием или не участием заемщика в образовании организационно-правовой формы кредитного института и его финансовых активов.

Одноуровневая схема ипотечного кредитования (Схема "А") характерна для стран западной Европы (Дании, Германии, Франции и др.) и включает в себя такие модели, как классическая континентальная модель и модель ссудо-сберегательных учреждений.

Суть одноуровневой схемы, включающей множество инвестиционных технологий, состоит в том, что выдавший ипотечный кредит банк (кредитное учреждение) самостоятельно рефинансирует ипотечные кредиты путем выпуска ценных бумаг облигационного типа – закладных листов.

Характерной чертой одноуровневой классической континентальной модели является ее закрытость - источниками для кредитования являются собственные средства банка (кредитного учреждения) и средства, получаемые по банковским операциям (деPOSITные вклады, средства на счетах, краткосрочные и долгосрочные займы, эмиссия ценных бумаг). Надежность и

стабильность банка, аккумулятивное в одних руках всего процесса кредитования позволяют существенно снизить уровень процентной ставки, а большие риски долгосрочных операций снижаются путем различных ограничений, предусмотряваемых кредитным договором.



Одноуровневая схема организации рынка ипотечных кредитов

Основным условием развития одноуровневых ипотечных операций является надежность ипотечных банков как гарантов выпускаемых ими ипотечных ценных бумаг, что достигается ограничением круга операций банков, которым дано право выпускать закладные листы, строгим соотношением размера эмиссии к объему обеспечения и мероприятиями по оценке недвижимости в долгосрочной перспективе.

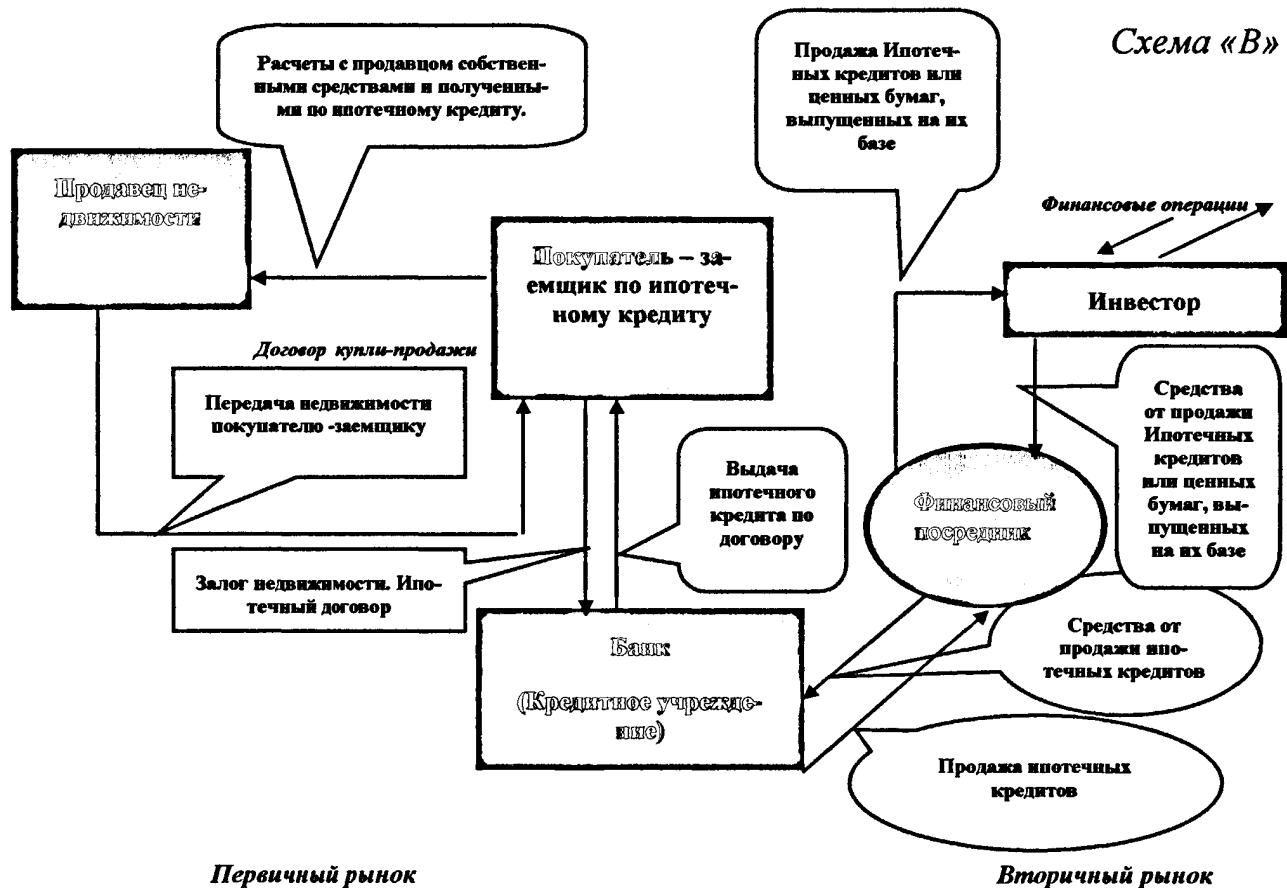
Одноуровневая европейская модель организации ипотечного рынка исторически доказала свою устойчивость к самым разным изменениям экономических условий. В то же время, одноуровневая модель предполагает достаточное количество собственных банковских финансовых ресурсов и стабильную работу всей банковской системы, устойчивость процесса накопления и сбережения населением.

Вариантом одноуровневой схемы является модель ссудо-сберегательных учреждений. В этой модели заемщик сам одновременно является учредителем ссудо-сберегательного института. Ресурсные фонды для ипотечного кредитования формируются из взносов его участников, а при их нехватке кредитные институты подключают классические технологии образования кредитных фондов. При этом участие заемщика в формировании кредитных ресурсов служит дополнительной гарантией по кредиту. Кредитование при такой модели имеет гораздо меньшую зависимость от рынка капитала и действующих рыночных ставок, так как ресурсы в большой степени формируются внутри ссудо-сберегательного учреждения. Ставки по кредитам и депозитам обычно пониженные, фиксированные и действуют в течение длительного периода времени, выплаты также фиксированные и равномерные.

Положительными факторами данной модели являются: практически автономное замкнутое существование системы, характеризующееся достаточной степенью стабильности в долгосрочном периоде; простота финансового и правового механизма; легкая адаптация к любым кредитным и финансовым системам. Присутствует и целый ряд отрицательных факторов: небольшие сроки кредитования, обязательность длительного периода накопления значительного объема собственного капитала, низкие проценты по накоплению, очередность заемщиков в получении кредита, сложность для кредитного института сохранить низкие процентные ставки в условиях быстро меняющейся экономики.

Таким образом, основными достоинствами одноуровневой модели являются: легкая интегрируемость в национальное законодательство, дешевизна организации и контроля, отсутствие необходимости страховать кредитно-финансовые риски и прибегать к услугам рейтинговых агентств, отсутствие затрат на выплату вознаграждений обслуживающим кредит банкам, а следовательно, относительная дешевизна стоимости кредита по совокупности факторов.

Двухуровневая (американская) схема ипотечного кредитования (Схема «В») преимущественно применяется в странах англо-американской системы права. Возникновению этой схемы в США способствовали две основные причины: необходимость экономического стимулирования жилищного строительства за счет частного капитала, но при всесторонней поддержке государства, и отсутствие на федеральном уровне единообразия в сделках с ипотечными кредитами, при требованиях к обеспечению ипотечных кредитов в условиях множества законодательств различных штатов.



Двухуровневая схема организации рынка ипотечных кредитов

Суть двухуровневой схемы ипотечного кредитования состоит в том, что ипотечные кредиты, выданные на первичном рынке, переуступаются специально созданным агентствам (операторам). Роль агентств заключается в перераспределении ресурсов и достижении единообразия ипотечных сделок, повышении ликвидности ипотечных кредитов, перераспределении рисков.

Зарождение двухуровневой модели в США основано на особенностях англо-американского права, которое предполагает установление на одно и то же недвижимое имущество нескольких титулов собственности, разделение содержания права собственности между несколькими лицами. Существенная роль в становлении национальной ипотечной системы США принадлежала государству. В основу организации ипотечной системы США легли принципы: перераспределение ресурсов между регионами, отраслями и секторами экономики посредством продаж долговых ценных бумаг, обеспеченных неделимым пулом ипотек; помощь кредиторам и строителям при падении процентных ставок в будущем через выпуск обязательств по участию в покупках ипотек с фиксированной процентной ставкой или доходностью; выравнивание потоков ипотечных средств. В настоящее время в США существует большое количество ипотечных структур. Это, как разного уровня агентства, так и частные участники рынка. Существуют компании, специализирующиеся на формировании пулов ипотек для последующей перепродажи FNMA, GNMA и другим аналогичным участникам рынка, а также компании, занимающиеся проверкой юридической чистоты правового титула недвижимости. Государственные организации выдают гарантии по отдельным видам ипотечных кредитов и способствуют получению отдельными категориями граждан льготных ипотечных кредитов.

Основными недостатками этой схемы являются:

- сложность структуры построения;
- невозможность четкого и полного интегрирования в иные гражданско-правовые условия;
- дороговизна содержания, что увеличивает стоимость кредитных средств для заемщика;
- сильная зависимость от колебаний на рынке ссудного капитала и экономической ситуации в целом;

- тесная взаимосвязь участников ипотечного рынка между собой по исполнению обязательств.

Положительными сторонами двухуровневой схемы являются, в первую очередь, существенное расширение источников финансирования операций по ипотечному кредитованию, а также перераспределение рисков между кредиторами, возможность перераспределения ресурсов между регионами и секторами экономики, что является существенным и для России.

Деление на две схемы рынка ипотечного кредитования довольно условно, т.к. имеется тенденция к быстрому размыванию границ только первичного рынка. Часть кредитных институтов, работающих только на первичном рынке, начинает постепенно вводить элемент двухуровневой схемы – выход на вторичный рынок с продажей своих кредитов инвесторам или посредникам. В то же время, инвестиционный институт, работающий по двухуровневой схеме, может основную часть кредитов оставлять у себя, а остальную часть продавать на вторичном рынке для пополнения кредитных фондов. Даже такие закрытые модели, как ссудо-сберегательные кассы, начинают трансформироваться в полуоткрытые институты с привлечением крупных кредитных займов и выдачей кредитов не только пайщикам, но и всем желающим.

Современный рынок ипотечных кредитов имеет сложную и разветвленную структуру. Помимо основных институтов первичного и вторичного рынков, в инфраструктуру жилищного инвестирования входят компании по страхованию, пенсионные фонды, частные кредиторы, риэлтерские фирмы, предприятия по оценке, регистрации недвижимости, биржевые посредники и целый комплекс организаций по централизованному управлению предприятиями жилищного кредита (контрольные, страховые, налоговые и другие органы). Наряду с выше перечисленными организациями, функционируют различные кредитные агентства, собирающие информацию о заемщиках, которую они продают банкам для оценки кредитных рисков. Функции финансовых и кредитных институтов могут быть объединены, а

специализированные структуры, например оценочные, могут быть дочерними предприятиями этих институтов.

Жилищными инвесторами являются как физические, так и юридические лица, например, коммерческие компании, страховые организации, пенсионные фонды, федеральные организации, зарубежные инвесторы, фонды. Все они - звенья общего инвестиционного процесса перемещения капитала от финансовых источников инвестиций до конечных реальных жилищных инвестиций, объединенного новыми финансовыми технологиями и инструментами по накоплению средств, кредитованию, финансированию и инвестированию.

Анализ современных моделей и схем, существующих в развитых странах, показал, что суть эволюции системы ипотечного рынка заключается в упразднении “лишних”, отягощающих и слабых структур и элементов системы, и развитии необходимых, легко объединяющих технологии. Основными тенденциями на современном ипотечном рынке являются:

- все большее размывание условных границ первичного и вторичного рынков;
- укрупнение кредитных и финансовых структур;
- усложнение функций финансовых структур;
- необходимость более эффективной работы с недвижимостью;
- управление и осуществление непосредственного влияния на процесс жилищного финансирования;
- постепенная трансформация кредитных учреждений из паевых, кооперативного типа организаций некоммерческого характера в акционерные общества и транснациональные институты;
- стирание грани между специализированными финансовыми и кредитными институтами - кредитные учреждения часто выполняют функции финансовых посредников, покупающих ипотечные кредиты, собирающих в пулы и продающих их затем крупным инвесторам и посредникам;

- возрастание роли страховых организаций как участников жилищно-инвестиционного рынка, т.к. значительные объемы их капитала позволяют приобретать крупные партии ипотечных инструментов - секьюритизированных активов, недвижимость;

- резкое увеличение доли пенсионных фондов, как наиболее крупных инвесторов жилищного рынка и обладателей "длинных денег", вынужденных в условиях экономической нестабильности изменять свою инвестиционную политику;

- поиск новых видов партнерских отношений, объединяющих в единый холдинг структуры, имеющие страховой, пенсионный и иной капитал.

В системе жилищного финансирования, включая ипотечное кредитование, значительную роль играет выбор финансовых инструментов и технологий. Выбор инструментов и технологий определяется условиями, включающими в себя экономическую ситуацию, финансовые возможности, вид операций, предпочтения кредитора и заемщика, риски. На данный момент, известно огромное количество разнообразных кредитных инструментов и технологий. К таким инструментам можно, в частности, отнести: ипотека с фиксированной ставкой, кредиты с шаровым платежом, кредит с фиксированными выплатами основной суммы долга, кредиты с нарастающими платежами и другие. Каждый кредитный инструмент отличается характером процентной ставки и порядком погашения основного долга и процентов. Правильность выбора кредитного инструмента - одна из наиболее сложных задач для финансово-кредитного института, занимающегося ипотечными операциями. На выбор стоимости размещения ипотечных ресурсов (процентная ставка), имеющих долгосрочный характер, оказывают три основных фактора:

- 1) спрос и предложение, сложившиеся на рынке;
- 2) ориентир на самый низко рисковый финансовый инструмент, применяемый на рынке;
- 3) риски и их перераспределение.

Выбор порядка погашения кредита и процентов, в основном, базируется на соблюдении баланса активов и пассивов кредитного института.

Применение различных финансовых технологий и инструментов, их эффект, прежде всего, определяется тем, насколько эти инструменты и технологии учитывают конкретные экономические условия. Основной задачей в формировании принципов ипотечного рынка является не только выбор оптимальной модели организации, но и максимально приближенных к конкретным меняющимся условиям инструментов и технологий.

Экономические процессы, обусловившие формирование современного ипотечного рынка России, существенно отличаются от условий возникновения ипотеки в дореволюционной России и в большинстве случаев из мировой практики. Проблеме развития ипотечного жилищного кредитования в России уделяется особое внимание. Разнообразные методы и направления использования механизма жилищной ипотеки в условиях переходной экономики России изучались целым рядом российских экономистов. Этому посвящены диссертационные работы Лимаренко В.И., Коптевой Е.П., Головина Ю.В., Черных Е.В. и других.

Каждому периоду развития российского национального рынка с начала 90-х годов соответствовали сложившиеся на тот период условия и факторы, способствовавшие внедрению такого финансово-инвестиционного инструмента, как ипотека. Говоря о возникновении и становлении ипотечных операций в России, следует выявить факторы, предопределившие российскую практику применения механизма жилищного ипотечного кредитования.

Механизм жилищного ипотечного кредитования в России, уже на первоначальной стадии, стал складываться в двух формах, которые условно можно обозначить как:

1. Механизм коммерческого жилищного ипотечного кредитования.
2. Механизм некоммерческого жилищного ипотечного кредитования.

Механизм коммерческого жилищного ипотечного кредитования базируется на основе максимального получения прибыли и экономических выгод. Источником финансирования коммерческих ипотечных операций выступают частные инвестиции. Государственное участие в разработке и реализации ипотечных программ отсутствует. Основными характерными чертами такой формы ипотечного механизма являются: универсальность, равнодоступность для населения любого региона и экономическая эффективность.

Первые операции коммерческого жилищного кредитования начали проводиться в 1993-95 годах. Тогда сформировались банковские и финансово-кредитные негосударственные структуры, в основных чертах сложился рынок жилищной недвижимости и активизировался процесс первоначального накопления капитала в экономике. Огромная потребность населения в качественном улучшении жилищных условий, не соответствующий этим потребностям жилищный фонд, рыночные процессы, способствовавшие, быстрому накоплению капитала ограниченным количеством населения, порождали с каждым годом возрастающий спрос на заемные ресурсы для жилищного инвестирования. Основными потребителями жилищных займов в середине 90-х годов были предприниматели, для которых жилищное кредитование являлось не столько необходимостью, сколько возможностью сохранять накопленные свободные средства и пускать их в коммерческий оборот с доходностью большей, чем плата за кредитные ресурсы. Экономика страны характеризовалась крайне высоким уровнем инфляции, слабостью банковской и финансово-кредитной системы, нестабильной и скачкообразной динамикой цен на недвижимость, отсутствием правовой базы в области жилищного кредитования. Высокие кредитные риски, не развитость рынка ссудного капитала, практически полное отсутствие финансовых ресурсов - все эти факторы не только не способствовали, но и существенно тормозили становление ипотечного рынка в России. Несмотря на все эти неблагоприятные условия, учитывая высокую потребность в жилищных кредитах, ряд банков и

предприятий разработали и применили на практике механизм коммерческого жилищного кредитования населения, который начал отработываться в Москве - самом крупном в стране мегаполисе, финансовом и экономическом центре.

Практически полное отсутствие правовой базы, необходимой для проведения операций по жилищному кредитованию физических лиц под залог недвижимости, предопределило характер их практической реализации. Кредитование населения на покупку недвижимости представляло собой "скрытую" суррогатную форму ипотеки со сроками кредитования от 1 до 5 лет. Всего несколько фирм и банков в середине девяностых годов, преимущественно в Москве, практиковали в малых объемах - не более 10% от общего объема - жилищные кредитные операции (АКБ «СБС-Агро», КБ "Нефтяной", АКБ "Диамант"). Короткий срок кредитования, который к 1998г. достиг 5 лет, был обусловлен, прежде всего, такими факторами, как: невозможность оценить финансовые и кредитные риски на долгосрочную перспективу, нестабильность цен на недвижимость, отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов, неадекватность налогового законодательства. В силу невозможности юридически правильно оформить залог жилищной недвижимости, банки обеспечивали себе возвратность кредитных ресурсов через оформление квартир и домов в собственность контролируемых ими фирм до полного погашения кредита заемщиком. Такая схема получила название «арендной», т.к. заемщик на период кредитования арендовал квартиру или дом у банковской фирмы, на балансе которой находилось обеспечение. «Арендная схема» имела массу недостатков: сложность организации и трудоемкость операций по кредитованию жилья, отсутствие прав и гарантий для заемщиков, высокие кредитные риски и риски процентных ставок для кредиторов, ограниченность финансовых ресурсов возможностями слабых российских банков. Однако именно такая схема при слабом развитии рынка ссудного капитала и недвижимости позволяла удовлетворять еще незначительные, но растущие с каждым годом потребности населения в ипотечном инструменте. Основными положительными характеристиками «арендной схемы» являлись:

универсальность, потенциальная доступность для всех желающих, а также коммерческая составляющая, что позволяло ей развиваться и увеличивать обороты сделок.

Наряду с коммерческой «арендной схемой», возник механизм некоммерческого жилищного ипотечного кредитования. Применение некоммерческого механизма жилищной ипотеки предполагает, прежде всего, наличие целей, связанных с постановкой и решением экономически и социально значимых задач – обеспеченность граждан регионов жильем, устранением сложившихся диспропорций на местном жилищном рынке. Источником финансирования некоммерческого жилищного ипотечного кредитования, чаще всего, выступают средства региональных и местных бюджетов. Некоммерческое жилищное ипотечное кредитование характеризуется такими основными чертами, как: малая масштабность операций, зависимость разработки и реализации программ от непосредственного участия региональных и местных администраций, от использования средств региональных и местных бюджетов (во многом дефицитных), региональная ограниченность программ, преимущественное включение в программы отдельных категорий населения (малоимущих, очередников), государственное субсидирование граждан при реализации ипотечных программ, сочетание денежной и товарной форм жилищного кредита, финансовая поддержка строительного комплекса и прогнозируемая убыточность проводимых ипотечных операций. Примерами такой формы некоммерческого ипотечного кредитования являются различные виды региональных государственных программ:

- целевая жилищно-ипотечная программа Оренбургской области «Свой дом»;
- программа жилищного строительства и долгосрочного кредитования в Сарове (Нижегородской области), для реализации которой создана некоммер-

ческая организация - Фонд социального развития, основной функцией которого является финансовое обеспечение программы;

- - программа Самарской области для целей, реализации которой был создан Фонд жилья и ипотеки, предоставляющий ипотечные кредиты физическим и юридическим лицам на приобретение, строительство и реконструкцию жилья;

- - программа Нижегородской области по предоставлению льготного целевого кредита гражданам на строительство или приобретение жилья на основе ипотеки;

- - Московская программа жилищного ипотечного кредитования, в рамках реализации которой предусматривалось создание ссудо-сберегательных касс по типу немецких, выпуск различных жилищных сертификатов и облигаций при участии региональных властей.

В результате экономического кризиса 1998 г. большинство программ жилищного кредитования населения было свернуто.

- Новый этап в развитии ипотеки в России после 1998г. характеризовался уже качественно иными условиями. Прежде всего, к этому времени активно стала формироваться правовая база, обеспечивающая осуществление ипотечных операций. Был принят Федеральный Закон «Об ипотеке», Концепция развития ипотечного кредитования в России. К 1998 году сформировались основные результаты первого практического опыта внедрения механизма жилищного кредитования, которые легли в основу разработки основных процедур и стандартов ипотечного жилищного кредитования.

- К 2000 году значительно упорядочился рынок недвижимости, существенно влияющий на характер и направление развития ипотечного рынка.
- Сформировались структуры, выступающие как операторы вторичного ипотечного рынка (ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»), работающие и специализирующиеся на ипотечных операциях на вторичном рынке жилья. Впервые на российский ипотечный рынок стали поступать иностранные инвестиции, в том числе и коммерческие.

Относительная стабильность, снижение темпов роста инфляции и тенденция экономического роста, начиная с 2000 года, способствовали увеличению денежных накоплений населения, что существенно расширило спрос на качественную жилищную недвижимость, обеспечиваемую, в основном, новым строительством. Изменения произошли и в структуре спроса на ипотечные кредиты. Возможность приобрести жилищную недвижимость в кредит постепенно получили не только предприниматели, но и другие категории граждан. Средний класс, не многочисленный, порядка 6% населения стал основным потребителем ипотечного продукта. К началу 2000 года восстановился рынок страхования, значительно расширив спектр предоставляемых услуг. Положительным фактором стало реформирование налогового законодательства. С 2001 года была законодательно закреплена налоговая льгота («Налог на доходы физических лиц» гл.23 НК РФ) при приобретении жилья с использованием ипотечных кредитов. Наиболее слабыми звеньями в системе рынка ипотечного кредитования продолжали оставаться банковская и финансово-кредитная системы. Тем не менее, с начала 2000 года механизм коммерческого жилищного ипотечного кредитования стал развиваться на новом качественном уровне в крупных городах России - Москве и Санкт-Петербурге. В регионах коммерческое жилищное ипотечное кредитование, несмотря на то, что основные правовые условия для применения ипотеки на федеральном уровне были сформированы, по ряду причин не получило широкого распространения.

К 2002 году в России сложились следующие условия, определившие основной вектор дальнейшего развития ипотечного рынка:

- сформированное, в целом, на федеральном уровне законодательное поле, обеспечивающее развитие ипотечных операций;
- наличие диспропорций в судебной системе - несоответствие возможностей потребностям рынка ипотечных жилищных кредитов;

- сложившиеся, в основном, рынки страховых услуг и недвижимости, обеспечивающие проведение ипотечных операций;
- приемлемая развитость рынка строительных услуг;
- высокий уровень «скрытых» доходов населения при тенденции к увеличению доходов в условиях экономического роста с 2000 г.;
- не реформированные национальная банковская и финансово-кредитная системы;
- по сути мультивалютная денежная и финансовая системы;
- отсутствие устойчивого низко рискованного гарантированного финансового инструмента в виде государственных облигационных займов, определяющего ориентиры стоимости кредитных ресурсов на рынке ссудного капитала;
- относительно высокий и не устойчивый уровень инфляции национальной валюты;
- немногочисленный средний класс населения, обладающий накоплениями, достаточными для проведения операций по ипотечному кредитованию;
- диспропорции на рынке недвижимости и искаженный механизм ценообразования, отсутствие баланса основных параметров ипотечного и жилищного рынков;
- ограниченность долгосрочных финансовых ресурсов для обеспечения ипотечных операций в требуемых масштабах в условиях конкуренции других секторов экономики;
- недостаток инвесторов и структур, работающих на вторичном рынке ипотечных кредитов и обеспечивающих достаточный уровень привлечения денежных средств на рынок ипотечного кредитования;
- слабая развитость рынка ценных бумаг и только формирующееся законодательство, обеспечивающее функционирование ипотечных ценных бумаг;

- не развитость банковского законодательства и правовых основ, обеспечивающих государственный и банковский надзор над специализированными ипотечными кредитными учреждениями и порядком обращения ипотечных ценных бумаг;
- наличие достаточно разработанных и отработанных на практике коммерческих ипотечных схем;
- наличие существенных различий экономического развития регионов.

Совокупность всех вышеперечисленных положений обусловили специфику рынка ипотечного жилищного кредитования. Сценарий, по которому будет в дальнейшем развиваться российский ипотечный рынок, с учетом имеющихся мировых тенденций, будет зависеть от того, в каком направлении и каким образом будут трансформироваться во времени вышеназванные условия, однако, уже сегодня, можно выделить основной вектор их развития.

Совершенствование правовой базы для осуществления ипотечных операций, в настоящий момент, активно продолжается. основополагающие законы и нормативные акты, такие, как ГК РФ, Закон «Об ипотеке» №102-ФЗ от 16.07.98г., Закон «О залоге» №2872-1 от 1992 г., Закон «О государственной регистрации прав и сделок с недвижимым имуществом» №122-ФЗ от 21.07.97г., приняты и вступили в действие. Определена государственная политика жилищного ипотечного кредитования, которая нашла свое отражение в принятии концепций и программ развития ипотечного жилищного кредитования на федеральном и региональном уровнях. Разработаны или находятся в стадии разработки нормативные акты ЦБ РФ по контролю, стандартизации и нормированию банковских ипотечных операций. В тоже время, процесс создания правового обеспечения ипотечного кредитования еще далек от своего завершения. Принятые законы, по сути, позволяют осуществлять ипотечные операции, однако, не сформировали еще полностью законченной системы, обеспечивающей эффективное функционирование рынка

ипотечных кредитов. Положительным фактором стало принятие в конце 2001 г. первой части Земельного Кодекса РФ, который значительно упорядочит земельные отношения и позволит существенно расширить виды ипотечных операций, увеличить долю ипотечных кредитов под новое жилищное строительство. Сдерживающим фактором является отсутствие таких законов, как Закон «Об ипотечных ценных бумагах», Закон «Об ипотечных банках», Закон «О кредитных бюро».

Учитывая специфику ипотечных операций и мировой опыт, необходима разработка и законодательное утверждение основных универсальных ипотечных стандартов и процедур, нормативов и положений, обеспечивающих должный контроль со стороны государства и ЦБ РФ за деятельностью всех участников рынка ипотечных кредитов. В настоящее время, эти законы находятся на стадии разработки или доработки и будут приняты в ближайшей перспективе. Тормозом для создания рынка муниципального жилья и полноценного арендного рынка являются ограничения, установленные Законом «О приватизации жилищного фонда в РФ». Уже на данном этапе имеется понимание необходимости внесения изменений в положения данного закона.

Особо значимым для развития ипотеки является рынок страхования. Страхование способно существенно снизить ипотечные кредитные риски, что благоприятно влияет на стоимость и доступность кредитования, расширяет спектр ипотечных операций. На данный момент, страховые компании оказывают целый комплекс необходимых для ипотечных операций услуг по страхованию недвижимости, жизни и здоровья заемщиков. Снижению кредитных рисков по ипотечным операциям, учитывая их долгосрочный характер, способствуют такие виды страхования, как страхование «титула» жилищной недвижимости, страхование предпринимательских рисков (страхование возможных убытков кредитора). Подобные виды страхования особенно важны в условиях нестабильной российской экономики и отсутствия государственных гарантий по ипотечным операциям. Страховые компании пока не оказывают подобных услуг по ряду причин:

- не достаточно проработанное законодательство, регулирующее страховой бизнес;

- отсутствие сложившейся российской практики.

Появление на рынке страхования таких видов услуг позволит снизить долю собственных средств заемщика при получении ипотечного кредита, а также значительно расширить сферу применения ипотечного инструмента при приобретении населением готового или вновь строящегося жилья. Политика государства по развитию рынка страхования существенно усилит позиции ипотеки в России.

Существенным фактором развития ипотечного бизнеса в России является тенденция к формированию структур специализированных кредитных учреждений (банков). Практика показала, что отсутствие опыта и знаний специфики проведения ипотечных операций часто приводило к свертыванию ипотечных программ банками. Получение устойчивого дохода от ипотечных операций возможно только при учете банком всех многочисленных нюансов и специфики такой деятельности, что достигается кропотливой работой над нормативами, стандартами, процедурами ипотечных операций. В условиях формирующегося российского ипотечного рынка, положительный эффект от ипотечных операций может быть достигнут только специализированными банковскими структурами и учреждениями. Важный элемент структуры российского ипотечного рынка - операторы (агентства, банки) вторичного рынка ипотечных кредитов. В их функции входит привлечение инвестиций в ипотечные операции, покупка прав требований по ипотечным кредитам (закладных) у неспециализированных банков, которые в силу своей универсальности не владеют спецификой работы с такими кредитами и не имеют достаточного объема долгосрочных ресурсов.

В конце 2001 года в Москве был зарегистрирован и начал активно работать специализированный ипотечный банк ЗАО КБ Дельта Кредит, который на новом уровне продолжил реализацию ипотечной программы,

начатой Фондом США-Россия. В настоящее время, КБ Дельта Кредит осуществляет ипотечные операции со сроком кредитования 10 лет под 13-15% годовых в валюте (\$). По состоянию на 1.01.03г. объем размещенных ипотечных кредитов по Москве и Санкт-Петербургу составил 53,3 млн. долларов. Увеличение объемов ипотечных операций по итогам 2002 г. произошло в 2 раза по сравнению с итогом за 2001 г. (по данным Департамента кредитования ЗАО КБ Дельта Кредит). Круг ипотечных операций Банка по кредитованию населения на покупку жилья постоянно расширяется, активно проводится работа по увеличению сроков кредитования и снижению ставок, расширению рынков сбыта. К середине 2002 года операции ипотечного кредитования покупки квартир физическим лицам дополнились операциями по кредитованию строящегося жилья (индивидуальные дома) и инвестиционным кредитованием приобретения квартир в строящихся жилых домах под залог инвестиционных прав с последующим оформлением ипотеки.

Отрицательным фактором, влияющим на развитие ипотечных операций, является незначительное количество российских и иностранных инвесторов, имеющих долгосрочные ресурсы и желающих вложить их в ипотечные программы. Наиболее активным инвестором коммерческих ипотечных программ на российском рынке с 1999 по 2001 год был Инвестиционный Фонд «США-Россия», начавший реализацию программы ипотечного кредитования населения на покупку жилья сначала в Москве, а позднее и в некоторых других регионах страны. Финансирование Фондом первых ипотечных операций осуществлялось в рамках программы развития ипотеки в России, одобренной Конгрессом США. Позднее, в успешно развивающуюся ипотечную программу были привлечены дополнительно уже частные средства иностранных инвесторов, а Фондом был образован специализированный ипотечный КБ Дельта Кредит. Реализация ипотечной программы в России заключалась в долгосрочном кредитовании банков-партнеров под 11-13% годовых в валюте для осуществления ими ипотечных операций. Банками-партнерами являлись: КБ «ИБК» (Москва), КБ «Российский Капитал» (Москва), «Фора-Банк»

(Москва), КБ «Петровский» (С.Петербург), КБ «Промстройбанк» (С.Петербург), «Инкасбанк» (Москва), Южно-Сахалинский КБ «Итуруп» (Южно-Сахалинск). Впоследствии, механизм финансирования коммерческих ипотечных программ претерпел изменения. КБ Дельта Кредит как коммерческая специализированная структура, работающая на рынке ипотечных кредитов, расширил виды финансирования ипотечных операций. В настоящий момент, применяются такие механизмы финансирования ипотечных операций, как полностью самостоятельное ипотечное кредитование населения, кредитование банков на цели ипотеки, выкуп прав требований по ипотечным кредитам, выданных банками-партнерами.

По данным сотрудников КБ Дельта Кредит, в 2002 году возрос интерес иностранных инвесторов к финансированию ипотечных операций в России. В частности, идут переговоры с такими потенциальными инвесторами, как Международная Финансовая Корпорация (США), Европейский Банк Реконструкции и Развития, с частными инвесторами США, Германии и Японии. Интерес к инвестициям в ипотечный бизнес в России вызван, прежде всего, не занятостью этой ниши российского рынка, достаточной степенью доходности, огромным потенциальным спросом на ипотечный продукт и перспективами его развития. Важным условием привлечения иностранных инвестиций в российский ипотечный бизнес является наличие организаций (банки, операторы вторичного рынка), специализирующихся на ипотеке, зарекомендовавших себя успешной работой и имеющих достаточную степень «прозрачности» бизнеса.

Одной из специализированных организаций, работающих на рынке ипотечного кредитования, является, созданное в 1996 году ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК).

К сожалению, основная задача, ради которой и создавалось Агентство, не была решена. АИЖК как оператор вторичного рынка ипотечных кредитов, имеющее долгосрочные ресурсы, должно было финансировать ипотечные банковские операции, выкупать права требования по ипотечным кредитам и

привлекать на этот рынок инвесторов. Однако государство, учредившее Агентство, не смогло в полном объеме профинансировать запуск ипотечной программы, а кризис 1998г. уменьшил и без того незначительные ресурсы. В дополнение к проблеме недофинансирования, АИЖК так и не смогло, до настоящего времени, получить необходимую для широкомасштабных операций банковскую лицензию. Недостаточная проработка процедур, стандартов и механизмов долгосрочного ипотечного кредитования в национальной валюте с привязкой к курсу доллара, вынуждающего применять «плавающую» процентную ставку, отсутствие привлекательных для заемщиков условий при наличии других предложений этих услуг на рынке, все эти факторы не позволили Агентству стать полноценным участником рынка ипотечных кредитов. Объем профинансированных, в настоящий момент, ипотечных операций незначителен - по примерным оценкам в пределах 500-700тыс. долларов. Более активная деятельность ведется С.Петербуржским филиалом. В настоящий момент Петербургское отделение работает с такими банками, как КБ «Балтийский», КБ «Санкт Петербург», КБ «Петровский», КБ «Промстройбанк» С.Петербург. Основу работы составляет механизм выкупа Агентством заложных у банков. Особенностью деятельности регионального филиала Агентства является факт государственной гарантии, заложенной в расходной части бюджета г. С.Петербурга (в 1999г. расходы, предусмотренные в городском бюджете, составляли 30 млн. долларов).

Еще одним специализированным на ипотечных операциях банком стал КБ «Московское Ипотечное Агентство» (МИА), созданный Правительством Москвы и получивший в 2002 году банковскую лицензию. КБ «МИА» разработаны собственные «пилотные» проекты по осуществлению программ ипотечного жилищного кредитования. Наиболее интересными проектами, выгодно отличающимися КБ «МИА» от других участников рынка, являются механизмы предоставления населению ипотечных кредитов с использованием государственных субсидий для приобретения жилья и зачета имеющегося у граждан жилья. Эти социально значимые проекты позволят гражданам,

нуждающимся в приобретении жилья и имеющим право на получение субсидий или владеющим другим жильем, использовать средства кредита в качестве оплаты разницы между стоимостью квартиры и размером субсидии (стоимостью освобождаемого жилья) при отсутствии достаточных накоплений. КБ «МИА» разработал стандарты и процедуры кредитования других коммерческих банков под ипотечные программы.

На данный момент, в Москве, помимо перечисленных выше, сложилось еще несколько программ жилищного ипотечного кредитования, которые охватывают банковский и небанковский сектора. Ипотечные кредиты выдаются целым рядом столичных банков, которые разработали собственные программы ипотечного кредитования. Операции по ипотечному кредитованию физических лиц осуществляют КБ Собинбанк, Райффайзен Банк, Сбербанк России, Инвестсбербанк, ОАО АКБ Российский Капитал. Наибольший объем ипотечных операций на данный момент приходится на Райффайзен Банк и Собинбанк.

Среди ипотечных программ небанковского сектора можно выделить деятельность строительной компании ОАО «ДСК №1» (Москва), которая предоставляет рассрочку платежа от 3-х до 10 лет под залог приобретаемых у нее квартир, что значительно расширяет рынок сбыта новостроек. В качестве перспективного направления рассматриваются схемы ипотечного кредитования, основанные на первоначальном, постепенном накоплении средств граждан и последующем предоставлении им кредита с одновременным залогом приобретаемого жилья. Одной из таких схем является привлечение средств граждан путем организации строительной сберегательной кассы. При поддержке Правительства Москвы создано ОАО «Строительная сберегательная касса», работающее в тесном партнерстве с ДСК №1. Насколько эффективным окажется во многом политический, а не коммерческий проект организации строительных сберегательных касс в России, покажет время. Мировая практика последних лет показывает, что строй сберкассы не могут успешно конкурировать с другими участниками ипотечного рынка, работая только с

вкладами граждан, и постепенно трансформируются из замкнутых организаций в открытые, когда осуществляется выход на вторичный ипотечный рынок (операторы) с целью дополнительного привлечения средств.

Несмотря на появление на ипотечном рынке целого ряда крупных «игроков», в основном, в крупных мегаполисах Москве и С.Петербурге, увеличивающийся спрос на ипотечные кредиты требует дальнейшего притока инвестиций в эту сферу и расширения числа его участников. Не задействованными в полной мере остаются долгосрочные ресурсы страховых компаний и пенсионных фондов. Однако, для привлечения ресурсов этих организаций на рынок ипотечных кредитов необходимы изменения в законодательстве, стимулирующие и позволяющие осуществлять инвестиции в жилищную ипотеку. В сентябре 2002г. вопрос привлечения финансовых ресурсов Пенсионного Фонда РФ в ипотечные операции обсуждался на заседании Правительства России.

Привлечению инвестиций под ипотечные программы будет способствовать Закон «Об ипотечных ценных бумагах», который значительно расширит и упорядочит возможности аккумулирования денежных средств многочисленных мелких инвесторов посредством широкого применения ипотечных ценных бумаг.

Важной составляющей развития российского рынка ипотечных кредитов является наличие и тесное взаимодействие региональных ипотечных рынков. Задача региональных властей – в дополнение к единообразному федеральному законодательству на региональном уровне, в рамках своих полномочий, обеспечить благоприятные условия для формирования местного рынка жилищных ипотечных кредитов. Прежде всего, это: создание муниципального жилищного фонда, регионального арендного рынка жилья, жилищных услуг, совершенствование организации системы государственной регистрации, обеспечение гарантий инвесторам и кредиторам по ипотечным операциям, совершенствование региональной судебной системы, способной быстро и качественно решать вопросы, связанные с заложенным имуществом,

эффективная организация региональных торгов заложенного имущества, обеспечение условий для возникновения и функционирования региональных операторов вторичного рынка ипотечных кредитов, проведение жилищно-коммунальной реформы, способствующей устранению ценовых диспропорций на рынке жилищной недвижимости.

Наиболее важной и не решенной до настоящего времени, остается проблема создания региональных рынков ипотечного кредитования. Особенностью недвижимости является её тесная привязка к земле, региональным особенностям. Более существенным этот фактор становится в условиях огромной и разнообразной территории России. Локальное, замкнутое функционирование региональных ипотечных рынков в перспективе всегда ограничено. Прежде всего, эти ограничения связаны с финансовыми возможностями и спросом и предложением в конкретный период времени на ипотечный кредит в отдельном регионе. Создание условий для возникновения и тесного взаимодействия региональных ипотечных рынков позволит создать механизм перераспределения финансовых ресурсов по регионам.

Дальнейшее практическое распространение коммерческого ипотечного бизнеса в регионы по мере формирования достаточных условий будет происходить по следующим основным направлениям:

- появление собственных крупных региональных инвесторов, финансирующих ипотечные операции (специализированные региональные ипотечные банки и специализированные операторы вторичного ипотечного рынка);
- открытие региональных филиалов и представительств крупных специализированных ипотечных операторов Москвы и С.Петербурга.

Основным условием расширения операций ипотечных банков и операторов вторичного рынка на другие регионы будет являться, в конечном итоге, удовлетворенность спроса на ипотечный продукт и высокая конкуренция на локальном региональном рынке. Анализ практической работы Московского

Ипотечного Банка Дельта Кредит показывает, что уже на данном этапе имеется определенная заинтересованность в создании филиалов и представительств в других регионах страны, а также интерес к работе по ипотечным операциям с региональными банками. Однако тормозом для такой деятельности являются: не заинтересованность региональных банков в масштабных ипотечных операциях, высокая востребованность кредитных ресурсов в других секторах экономики, отсутствие региональных операторов вторичного рынка ипотечных кредитов, удовлетворяющих целому набору требований, и недостаточная развитость региональных рынков недвижимости.

До настоящего времени остается проблема целесообразности реализации некоммерческих региональных ипотечных программ. Однако исследования практики применения ипотечного механизма в России и за рубежом, проведенные автором, позволяют сделать вывод о том, что подобное прямое участие государства не всегда оправдано. Так, предпочтительнее и эффективнее механизм коммерческого ипотечного жилищного кредитования, при котором участие государства ограничено регулированием правил организации жилищного и ипотечного рынков. Приоритетность направления развития коммерческой формы механизма жилищного ипотечного кредитования подтверждена в решениях Президента и Правительства РФ, принятых в 2003г. В то же время, такое направление является эффективным только для части регионов, в которых или уже сложились необходимые условия для проведения ипотечных операций, или имеются условия для их запуска в ближайшем будущем. В таких регионах применение механизма некоммерческого жилищного ипотечного кредитования не целесообразно, т.к. те функции, которые может взять на себя рынок, нельзя подменять государственным участием. Развитие государственных некоммерческих ипотечных программ приводит к отвлечению бюджетных средств на проведение заранее убыточных операций (пониженные процентные ставки, субсидирование и т.д.). Такие не эффективно отвлеченные средства региональных бюджетов могли быть использованы с большей отдачей на других направлениях, обеспечивающих

развитие региона и рост благосостояния населения. В тоже время, именно некоммерческая ипотека предпочтительнее в регионах, где коммерческое ипотечное жилищное кредитование не будет развиваться в силу отсутствия необходимых для этого бизнеса предпосылок. В части регионов, наряду с коммерческой ипотекой, могут и должны развиваться государственные ипотечные программы. Например, такие, как осуществляются КБ Московское Ипотечное Агентство (Москва), но только в той степени, в которой позволяют возможности бюджета без ущерба для развития региона.

Подводя итог, можно выделить основные направления развития системы ипотечного кредитования при условии продолжения процесса реформирования экономики России:

- на рынке ипотечных кредитов продолжится процесс появления специализирующихся на ипотечных операциях организаций;
- система ипотечного рынка будет включать как одноуровневые, так и двухуровневые модели;
- специализация ипотечных банков и операторов вторичного рынка на ведении ипотечных кредитов будет сочетаться с предоставлением универсальным банкам с разветвленной розничной сетью функций обслуживания заемщиков;
- начало пенсионной реформы формирует значимых институциональных инвесторов, способных вкладывать средства в ипотечные операции;
- активное развитие ипотечных операций будет происходить в условиях стабильности экономики, контроля над инфляцией, положительной динамики формирования «среднего класса» населения, повышения активности жилищного строительства и тенденции к снижению стоимости кредитных ресурсов и увеличению сроков кредитования;

- проникновение коммерческих ипотечных операций в регионы будет осуществляться по мере готовности местных региональных рынков недвижимости и ипотечных кредитов.

•
•
•
•

•
•
•

•
•
•
•

Глава 3. Экономический механизм распространения жилищного ипотечного кредитования в регионы России

3.1 Обоснование системы оценочных и сравнительных показателей готовности региональных рынков к применению жилищной ипотеки

Анализ объективных и субъективных условий и факторов, влияющих на механизм жилищного ипотечного кредитования, показал, что к настоящему времени база для развития жилищного ипотечного кредитования в России в основном создана и продолжает совершенствоваться.

Коммерческие жилищные ипотечные проекты начали реализовываться в самых крупных мегаполисах России – г. Москве и С. Петербурге, начиная с 2000г. За три прошедших года участниками рынка жилищных ипотечных кредитов в Москве (Дельта Кредит Ипотечный Банк, Райффайзенбанк, Сбербанк России, АКБ Российский Капитал, Собинбанк и др.) достигнуты ощутимые результаты: объемы выданных жилищных ипотечных кредитов достигли 200 млн. \$ (за 2002г.), расширилась сфера их применения^{IV}. Ипотечные операции стали элементом сделок не только на вторичном рынке недвижимости, но и на рынке строительства жилья. В тоже время, в силу целого ряда причин доля ипотечных операций в общем объеме сделок купли-продажи на рынке недвижимости остается незначительной.

По оценкам специалистов в 2002г. сделки по покупке недвижимости с помощью ипотечного кредита составили около 3% от общего объема сделок по приобретению жилья в Москве. По регионам этот показатель ещё ниже. При активном развитии ипотечных рынков крупных мегаполисов распространение коммерческих ипотечных жилищных операций в регионах не отмечено. В них

^{IV} По оценочным данным специалистов организаций, работающих на ипотечном рынке г. Москвы.

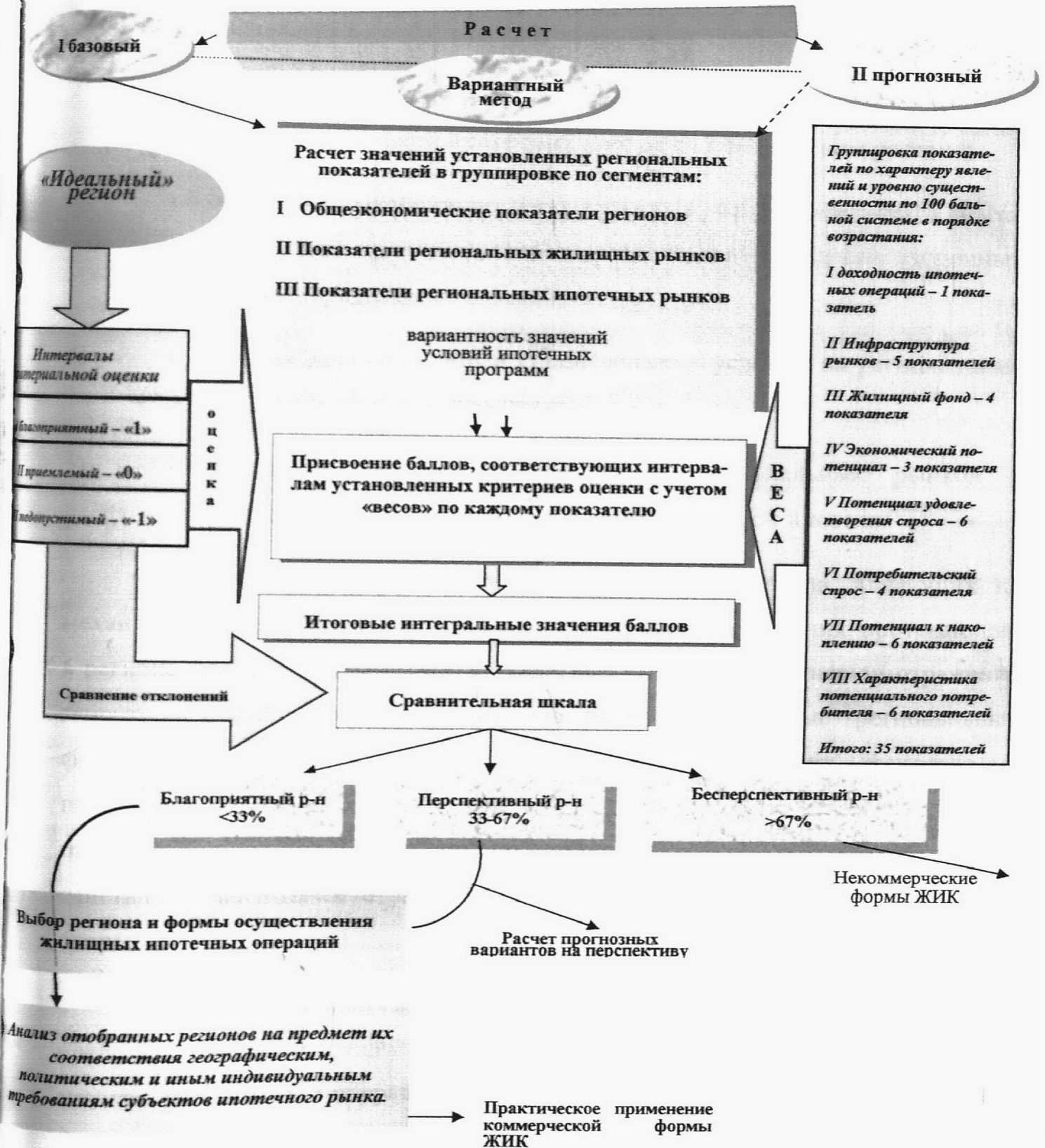
получило большее развитие некоммерческое жилищное ипотечное кредитование или частично коммерческое с участием местных органов власти. Причиной такого положения вещей является недостаточная готовность регионов по совокупности факторов к развитию ипотечного бизнеса (коммерческая привлекательность), а региональные органы власти, развивая жилищную ипотеку, чаще руководствуются не экономической, а политической целесообразностью.

В процессе исследования автор пришел к выводу, что процесс формирования достаточных для осуществления ипотечных операций условий, учитывая разнообразие регионов страны, протекает крайне неравномерно. При этом, с течением времени и при достаточных темпах развития ипотечного бизнеса рынки Москвы и С. Петербурга будут исчерпаны, а, следовательно, возникнет потребность в расширении рынков сбыта. Отсутствие должной научно-теоретической базы, практического аналитического инструмента, позволяющего участникам ипотечного рынка быстро и эффективно принимать управленческие решения по дальнейшему продвижению ипотечного бизнеса в регионы, тормозит этот процесс, повышает риск принятия ошибочных управленческих решений.

По результатам проведенных в диссертационной работе исследований жилищного и ипотечного рынков России, основных направлений и перспектив развития операций жилищного ипотечного кредитования автор пришел к выводу о необходимости разработки системы оценочных и сравнительных показателей – аналитического инструмента, позволяющего проводить экспресс-оценку степени готовности регионов к проведению ипотечных операций.

Модель, лежащая в основе разработанной автором системы (Приложение 1, 2, 3), представлена на схеме «С».

Модель сравнительной оценки готовности регионов к применению механизма жилищного ипотечного кредитования



Основной целью разработки региональной системы оценочных и сравнительных показателей является возможность по результатам анализа сделать следующие выводы:

- 1) о целесообразности применения механизма жилищного ипотечного кредитования в регионе на текущий момент и/или в перспективе;
- 2) о выборе формы механизма жилищного ипотечного кредитования и оптимальных условий ипотечных программ в конкретном регионе;
- 3) об основных приоритетных направлениях в расширении рынков сбыта, коммерческой привлекательности региона для проведения жилищных ипотечных кредитных операций;
- 4) о наличии диспропорций и специфических условий на региональных жилищном и ипотечном рынках;
- 5) о состоянии и степени готовности региональных рынков к практическому применению механизма жилищной ипотеки.

Система построена на учете экономических факторов, влияющих на механизм жилищной ипотеки, и анализирует процессы и явления, протекающие в регионе, именно с точки зрения экономики. В системе не нашли отражение территориальные, географические, политические, правовые региональные факторы. Основанием для исключения неэкономических факторов в построении системы является их вторичность в масштабах региона по отношению к механизму жилищной ипотеки, принимая, как данное, что их действие в масштабах страны не препятствует осуществлению ипотечных операций.

Система региональных оценочных и сравнительных показателей, представленная в настоящем исследовании, является первоначальным этапом в анализе перспектив и направлений развития жилищных ипотечных операций в регионах и позволяет оценить необходимую степень готовности рынков к

этому процессу. Принимая во внимание тот факт, что процессы подготовки местных рынков протекают с различной степенью скорости, и требуется их регулярная оценка, автор разработал систему в виде экономической экспертной модели.

Предлагаемая система *базируется на следующих основных принципах:*

универсальности;

модельного построения;

достаточной степени достоверности;

репрезентативности и полноты показателей в региональном разрезе;

системной группировки показателей;

сбалансированности показателей;

определенности и обоснованности применяемых критериев оценки показателей;

определенности и обоснованности объектов сравнения;

сопоставимости показателей по объектам и во времени;

доступности получения информации для расчета показателей;

научно-теоретической обоснованности методики – анализа, расчетов, группировки, оценки показателей, результатов полученных расчетов и выводов;

определенности технологии применения системы показателей и формулировки основных направлений практического использования в разрезе уровней управления жилищным и ипотечным рынками;

открытости к научно-теоретическому и практическому совершенствованию.

Принцип универсальности системы выражен в возможности ее использования в качестве аналитического инструмента широким кругом пользователей. Модельный принцип построения, демонстрация технологии и наличие методических рекомендаций по применению позволяют легко адаптировать систему к потребностям пользователя в зависимости от характера его деятельности и уровня решаемых им задач в области ипотечного кредитования.

Принцип модельного построения (Схема «С») заключается в том, что в основу системы положена экономико-экспертная модель, с помощью которой осуществляется технология выбора регионов. Модельный принцип построения реализуется для пользователей в таких возможностях, как:

- подстановка условий различных ипотечных программ (для примера выбраны условия ипотечных программ: ЗАО КБ Дельта Кредит, ОАО Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК));
- выявление степени отклонения значений отдельных (неблагоприятных) региональных показателей от желаемого уровня, и прогноз возможности его достижения с учетом закладываемых темпов роста;
- проведение расчетов на конкретный год (2000, 2001, 2002....) с отслеживанием динамики изменений, как значений показателей, так и результатов сравнительной оценки в целом и на прогнозный период (в представленной системе расчетным выбран базовый период - 2000г.);
- сопоставление значений отдельных показателей и итоговых результатов оценки по годам с целью получения дополнительной информации для анализа;
- выбор требуемого количества регионов для проведения сравнительной оценки (автором произведен расчет по 22 регионам, а в качестве примера представлены три, попавшие в разные группы, - Москва, Нижегородская область, Ивановская область);

- расширение или сужение системы по оцениваемым показателям в зависимости от их значимости для пользователя (система представлена, по мнению автора, минимальным универсальным набором показателей – 35 шт., характеризующим достаточность учета факторов и специфики региона). Система открыта к увеличению числа показателей, что предполагает более детальный анализ особенностей региона. Большая степень детализации повышает уровень достоверности полученной информации и обоснованности выводов;
- выбор достаточной (требуемой) степени детализированности интервалов - критериев оценки показателей и сравнительной шкалы (в системе степень детализации ограничена тремя интервалами и трехмерной шкалой).

Принцип достаточной достоверности системы показателей выражается в том, что все факторы, влияющие на ее погрешность, как увеличивающие, так и уменьшающие, по возможности, учтены. Погрешность системы в целом определяется объективными и субъективными факторами. К объективным факторам относятся позиции, на которые не распространяется влияние автора и экспертов. К субъективным факторам относятся те, которые являются результатом субъективных профессиональных выводов автора и экспертов.

Таким образом, к факторам, влияющим на погрешность системы, относятся:

Объективные факторы:

достоверность и точность применяемых данных для расчета показателей;

погрешность, обусловленная применением системы конкретным экономическим субъектом - его профессиональным уровнем, готовностью к использованию системы в практической работе.

Субъективные факторы:

корректность и полнота выбранных показателей, призванных отразить с максимально возможной точностью достаточность условий и региональную специфику, влияющих на механизм жилищного ипотечного кредитования;

достоверность и точность производимых расчетов показателей;

достоверность и точность выбранных критериев оценки и их значений;

достоверность определяемого уровня существенности влияния показателя на систему, выраженного в значении «веса» каждого показателя;

правильность установления внутренних взаимосвязей и зависимостей между элементами системы;

достоверность выводов по итогам полученных результатов.

Достаточный уровень достоверности экспертных оценок определяется следующим:

- научно-теоретической и практической проработкой условий и факторов, влияющих на функционирование жилищного и ипотечного рынков;
- привлечением к работе профессиональных экспертов ЗАО КБ Дельта Кредит, специализирующегося на коммерческих жилищных ипотечных кредитных операциях в России и имеющего наибольший портфель жилищных ипотечных кредитов по состоянию на 1.01.2003г.;
- использованием для расчета показателей данных Госкомстата РФ, Центрального Банка России, Министерства Финансов РФ, риэлтерских и мониторинговых агентств, функционирующих в регионах страны;
- применением методов моделирования и программирования, системного анализа, группировки, статистического наблюдения и прогнозирования.

В условиях отсутствия долгосрочной практики применения кредитного ипотечного механизма на территории России повышается погрешность системы, что предполагает ее дальнейшее совершенствование и корректировку с учетом временных изменений и практического опыта.

Принцип полноты и репрезентативности представленных в системе показателей базируется на максимально возможно полном отражении явлений и процессов, отражающих специфику и состояние регионов, с точки зрения их значения и влияния на механизм жилищного ипотечного кредитования. Представленные показатели учитывают специфику российской экономики, выражающуюся в таких явлениях, как: «непрозрачность» и «скрытость» доходов населения, рынка недвижимости и бизнеса в целом, различиях экономической, политической и демографической ситуаций, высокой степени дифференциации доходов населения. В то же время, показатели устраняют влияние отдельных значений показателей, характерных только для конкретного региона, на результат оценки в целом. Таким образом, только в системе представленные показатели могут с достаточной степенью достоверности и полноты характеризовать сложившиеся региональные условия, требуемые для развития операций жилищного ипотечного кредитования, и служить основой для получения достоверных результатов и правильности выводов.

Принцип системной группировки показателей представляет собой движение от общего к частному и выражается в распределении показателей по сегментам, которые охватывают уровень и характер описываемых явлений и факторов, влияющих на механизм жилищной ипотеки. Распределение показателей по сегментам отражает, как общеэкономическую ситуацию в регионе, так и специфику рынков недвижимости и ипотечных кредитов.

Принцип сбалансированности системы показателей достигается через разработанную автором технологию «взвешивания» каждого показателя для обозначения его места и роли в системе. «Взвешивание» обеспечивает установленную экспертным путем силу влияния каждого показателя на

итоговый результат системы в зависимости от характера описываемого им явления и существенности значения.

Принцип определенности и обоснованности применяемых критериев оценки показателей выражается в установлении таких критериев оценки в зависимости от уровня допустимого отклонения фактического значения показателя от «эталонного». Обоснованность установленных критериев оценки показателей подтверждена экспертами в области жилищных ипотечных операций.

Принцип определенности и обоснованности объектов сравнения выражается в установлении в качестве объекта - региона, характеризующегося совокупностью показателей системы. Основанием является тесная привязка ипотечных жилищных операций к объекту залога – недвижимости, располагающейся на территории. Автор счел нецелесообразным устанавливать в качестве объекта крупные города. Оценка и сравнение крупных городов, учитывая специфику российских территорий, не дает полного представления о состоянии и потенциале региона в целом. По мнению автора, сравнительный анализ по крупным городам следует производить на следующих этапах оценки уже отобранных регионов. В тоже время существует необходимость оценить рынок не только крупных, но и малых городов, пригородов.

Принцип сопоставимости выражается в выборе такого вида показателей, которые были бы совместимы между собой по значениям в разрезе регионов, т.е. устраняли бы действие особенных для России факторов - численности населения и размеров территории. Выбор показателей обусловлен необходимостью объективного сравнения фактической ситуации с «эталонной». Принцип сопоставимости показателей в динамике достигается расчетами сопоставимых показателей за каждый равный период (год). Для обеспечения данного условия принимаются показатели единые для всех объектов сравнения.

Принцип доступности информации для расчета показателей базируется на возможности каждого пользователя получить данные для расчета из публикуемых источников информации.

Принцип определенности применения и практического использования выражается в наличии методических рекомендаций по формированию, расчетам и анализу итоговых результатов.

Принцип открытости к научно-теоретическому и практическому совершенствованию выражается в необходимости постоянного изменения и дополнения системы с учетом изменений условий с течением времени и накопления опыта практического применения.

Формулировка, обоснование и применение основных понятий и определений, используемых в системе оценочных и сравнительных показателей:

- *Регион – объект сравнения.* Под определением регион в системе понимается объект территориально-административного деления на субъекты федерации.
- *Показатели.* Показатели являются базовым элементом системы. Под показателями понимаются абсолютные или относительные (индексные, процентные, рейтинговые, индикаторные и т.д.) числовые значения, а в ряде случаев условные значения, отражающие процессы (явления), протекающие в регионе. В совокупности показатели образуют систему. Группировка показателей произведена по трем сегментам (I - общеэкономические показатели, II - показатели характеристики рынка недвижимости, III - показатели характеристики ипотечного рынка).
- *Оценка региона.* Регион представляет собой совокупность значений показателей системы, которая выражается в его оценке как объекта сравнения. Оценка производится на основе расчетов с использованием статистических данных по регионам, соответствующих выбранному

расчетному периоду. Итоговые результаты оценки характеризуют состояние региона за расчетный период.

- - *Идеальный регион.* Под идеальным регионом понимается условный регион, характеризующийся «эталонными» значениями показателей системы.
- - *Эталонное значение.* В качестве эталонного значения приняты такие значения показателей системы, которые являются максимально благоприятными для осуществления жилищных ипотечных операций в России. Эталонные значения показателей установлены по результатам экспертных оценок автора и сотрудников Департамента кредитования ЗАО КБ Дельта Кредит. Эталонные значения установлены для выбора критериев оценки и проведения сравнительного анализа. Автором осознано не принимались в качестве эталонных значения показателей самого развитого региона - Москва или средних значений по России, т.к. ни один из этих ориентиров не является идеальным (благоприятным) для операций по ипотечному жилищному кредитованию.
- - *Критерий оценки показателя.* Под критерием оценки показателя понимается выбранное обоснованное значение каждого интервала рассматриваемого показателя, выраженное в уровне отклонения относительно эталонного значения. Использование критериев оценки показателей вызвано необходимостью группировки регионов при проведении сравнительного анализа.
- - *Интервал.* Интервалом признается заданное отклонение от эталонного значения. Разбивка на интервалы (критерии оценки) вызвана необходимостью выявления характеристики оценок показателей регионов. В системе установлены три интервала, характеризующих отклонения как благоприятные, приемлемые и недопустимые. Увеличение количества интервалов обеспечивает большую детализацию анализа. Степень детализации должна определяться решаемыми практическими задачами.

- *Балл.* Под присваиваемым баллом понимается соответствие оценки региона по каждому показателю установленному интервалу. В представленной системе выбрана следующая шкала: первому интервалу соответствует балл – «1», второму интервалу – «0», третьему интервалу - «-1». По результатам интегральной оценки региона формируется суммарное значение набранных баллов, которое сопоставляется со сравнительной шкалой.
- *«Взвешивание».* Под понятием «взвешивание» понимается установление уровня существенности и силы воздействия каждого показателя системы на итоговый результат – требования механизма жилищного ипотечного кредитования (Приложение 3). В основе «взвешивания» лежит методика двойной группировки и ранжирования показателей системы по итогам экспертных оценок, выражающаяся в присвоении каждому показателю значения «веса». Баллы, присвоенные региону по каждой позиции, подлежат корректировке на значения «весов».
- *Сравнение.* Под сравнением понимается сопоставление интегральной оценки анализируемого региона с интегральной характеристикой «идеального» региона.
- *Сравнительная шкала.* Под сравнительной понимается шкала, по которой сравнивается интегральный результат оценки регионов, выраженный в сумме набранных баллов. Интервальность сравнительной шкалы определяется степенью ее детализации. В представленной системе избрана трехмерная шкала, в которой определены следующие границы: (I) - благоприятный, (II) - перспективный и (III) - бесперспективный регион. Благоприятному для коммерческой ипотеки региону соответствует интервал с границами от 213 до 594 баллов. Перспективному региону соответствует интервал с границами от (-168) до 212 баллов. Бесперспективному региону соответствует интервал с границами от (-549) до (-169). Определение крайних границ сравнительной шкалы производилось путем суммирования максимальных (минимальных) оценок показателей по всем позициям.

Сравнительная шкала в интервале ((-549), 594) принята за 100%. Промежуточные границы определялись делением интервала сравнительной шкалы на три равные части (I - <33%, II – 33-67%, III - >67%).

Обоснование и методика расчета показателей, используемых в системе.

Каждому показателю системы присвоено условное обозначение в виде символа «К» с нумерацией, соответствующей порядковому номеру показателя
Приложение 1.

Показатели I раздела «Общэкономические показатели региона»:

1. Валовой региональный продукт (ВРП, 1-80 рейтинг).

Обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг. Для определения показателя системы принимается рейтинговое значение показателя стоимости ВРП, приходящегося на тысячу человек населения региона. Рейтинговое значение определяется по мере убывания значения показателя ВРП по регионам. Выбор показателя уровня рейтинга региона по размеру валового регионального продукта, приходящегося на тысячу человек населения, обусловлен необходимостью оценить общий уровень экономического развития региона в целом. Для механизма жилищной ипотеки показатель дает общую информацию о степени развитости региона, уровне его производственного потенциала. Рейтинговое значение показателя связано с тем, что для оценки, с точки зрения ипотечных операций, стоимостное выражение показателя не представляет особого значения и затрудняет анализ.

2. Инвестиции в основной капитал, приходящиеся на душу населения в регионе (1-80 рейтинг).

Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на создание, воспроизводство и приобретение основных

средств (строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация объектов ...). Для определения показателя системы принимается рейтинговое значение показателя инвестиций в основной капитал в стоимостном выражении, приходящегося на душу населения региона. Рейтинговое значение инвестиций в основной капитал определяется по мере убывания значения показателя по регионам.

Обоснование включения показателя в систему связано с использованием его для оценки региона в части определения потенциала и перспектив развития. Показатель инвестиций в основной капитал свидетельствует о возможностях и перспективах экономического роста региона, степени его привлекательности для населения, потенциальном расширении рынков сбыта. Основным интересом для механизма жилищной ипотеки показатель представляет с точки зрения создания новых производств, расширения и развития старых, что сопровождается дополнительным притоком трудовых ресурсов. Все эти факторы влияют в конечном итоге на платежеспособный спрос населения на объекты недвижимости и ипотечные кредиты. Применение условного рейтингового значения показателя обусловлено несущественностью значения стоимостного выражения показателя.

3. *Численность населения в регионе (население, проживающее на территории, млн. чел.).*

Выбор показателя численности при формировании системы связан с потребностью количественной оценки населения региона – основного потребителя товаров и услуг жилищной сферы, в том числе ипотечных кредитов. Являясь основной составляющей экономического потенциала региона, численность характеризует в определенной степени факт привлекательности территории для населения, позволяет оценить емкость местного рынка потребления. Принцип коммерческой выгоды определяет заинтересованность в обширных и емких рынках сбыта для ипотечного

продукта, что может быть обеспечено большой численностью населения и компактностью его проживания на территории.

4. Удельный вес занятого населения в экономике (ЭЗН, %).

К занятому в экономике населению относятся лица, которые в рассматриваемый период выполняли работу по найму за вознаграждение, а также приносящую доход работу не по найму, как с привлечением, так и без привлечения наемных работников. В численность занятых в экономике включаются лица, которые выполняли работу без оплаты на семейных предприятиях, занятые в домашнем хозяйстве производством товаров, работ, услуг для реализации, включая личное подсобное хозяйство, для которых эта работа являлась основной.

Удельный вес экономически занятого населения определяется путем деления значения показателя среднегодовой численности экономически занятого населения (тыс. чел.) на значение показателя общей численности населения на конец расчетного периода (год) и умножения на 100%.

Выбор показателя удельного веса ЭЗН связан с потребностью в оценке размера части населения, получающего доход. Именно эта часть населения региона представляет особый интерес для участников ипотечного рынка, как непосредственно получающая доходы и определяющая размеры и структуру потребления.

5. Коэффициент демографической нагрузки населения (чел.).

Определяется отношением количества лиц нетрудоспособного возраста, приходящегося на каждые 1000 человек трудоспособного возраста.

Использование показателя в системе основывается на потребности получения информации и оценке региона с точки зрения количества иждивенцев (моложе и старше трудоспособного возраста) с целью определения степени нагрузки на доходы экономически занятого населения.

6. Коэффициент миграционного прироста населения (чел.).

Представляет собой отношение численности населения, прибывшего в регион, на каждые 10000 человек населения региона.

Выбор данного показателя связан с оценкой региона с точки зрения жилищных ипотечных операций, его привлекательности для населения. Приток населения в регион свидетельствует о потенциальном расширении спроса на объекты жилищной недвижимости, ипотечные кредиты, об увеличении емкости этого рынка. Отток населения из региона свидетельствует об обратных тенденциях.

7. Коэффициент занятости экономически активного населения (чел.).

Определяется отношением количества лиц, занятых в экономике, приходящихся на каждого человека трудоспособного возраста. Рассчитывается путем деления среднегодовой численности ЭЗН на численность экономически активного (трудоспособного) населения.

Показатель занятости экономически активного населения указывает на степень его занятости в экономике, что напрямую свидетельствует о количестве населения, получающего основной доход. Данная характеристика населения региона особенно существенна для ипотечных жилищных операций, т.к. определяет уровень реальной безработицы населения.

8. Среднегодовая численность населения, занятого на предприятиях частной, смешанной российской и смешанной иностранной форм собственности (%).

Определяет количество человек, занятых в экономике на частных предприятиях и предприятиях со смешанной российской и иностранной формами собственности. Для его определения суммируются удельные веса среднегодовой численности населения, занятого в экономике на предприятиях

частной формы собственности, предприятиях и организациях смешанной российской и иностранной форм собственности.

Показатель характеризует работающее, экономически занятое население, дает представление о доле населения, получающего более высокие доходы (предприниматели, владельцы компаний, в основном коммерческие российские и иностранные предприятия и организации).

9. Коэффициент регионального присутствия организаций и предприятий, доминирующих на рынке (предприятия/ млн. чел. ЭЗН).

Представляет собой степень присутствия в регионе крупных предприятий, занимающих на рынке определенного товара долю более 35% на каждую тысячу экономически занятого населения региона. Показатель определяется путем деления количества предприятий, доминирующих на рынке, на численность населения в регионе.

Показатель предоставляет косвенную информацию о наличии в регионе крупных, доминирующих на товарном рынке предприятий, характеризующихся устойчивым экономическим положением, достаточным количеством рабочих мест, доходностью и более высоким уровнем оплаты труда. Участие в расчете такого параметра, как ЭЗН, призвано дать информацию о предположительной занятости этого населения на данной категории предприятий, т.е. сколько условных рабочих мест (одна из характеристик предприятия) приходится на экономически занятое население. Использование для расчета в качестве параметра ЭЗН, а не экономически активного населения обусловлено тем, что в показателе среднегодовая численность ЭЗН учтены процессы, связанные с получением и потерей работы экономически активного населения.

10. Заявленная потребность в работниках (%).

Представляет собой долю требуемого количества работников в общей численности трудоспособного населения (экономически активного). Показатель определяется путем деления количества требуемых работников, заявленных

предприятиями, на численность экономически активного населения и умножения на 100.

Представленный показатель имеет важное информационное значение для жилищной ипотеки, т.к. дает возможность оценить фактическую потребность в рабочей силе. Наличие спроса на трудовые ресурсы свидетельствует о тенденциях к расширению действующих производств, возникновению новых, появлению дополнительных рабочих мест, что, в свою очередь, стимулирует приток населения в регион и увеличивает емкость регионального рынка, в том числе спрос на объекты недвижимости и ипотечные кредиты.

11. Коэффициент «ввоза капитала» (%).

Показатель представляет собой удельный вес разницы между среднедушевыми расходами и среднедушевыми доходами населения в общем объеме среднедушевых доходов. Среднедушевой доход включает доходы по всем основаниям, приходящиеся на каждого человека. Среднедушевые расходы включают в себя расходы на покупку товаров, оплату услуг, обязательные платежи (налоги, сборы, проценты по кредитам ...), покупку иностранной валюты, сбережения во вкладах и ценных бумагах, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости в расчете на одного человека. Рассчитывается показатель как разница между среднедушевыми расходами (руб./месяц) и среднедушевыми доходами (руб./месяц), деленная на среднедушевой доход населения (руб./месяц), с умножением полученного результата на 100.

Сущность показателя заключается в том, что под расходами понимается объем трат населения региона, включая приезжих, а под доходами – только заработок населения региона. Положительный результат показателя представляет собой «ввоз» капитала – удельный вес превышения объемов трат на покупку товаров, работ, услуг, включая недвижимость и выплату процентов

по кредитам, населением из других регионов (стран) над доходами в общем объеме доходов населения региона. Такая информация позволяет оценить потенциал роста составляющей спроса на объекты недвижимости и ипотечные кредиты, тенденции и направления к изменению емкости регионального рынка. Отрицательный результат свидетельствует об «оттоке» денежных средств населения из региона.

12. Представительство «среднего класса» (тыс. чел.).

Представляет собой количественное выражение численности населения со среднедушевым доходом более 4000 руб. в месяц. Показатель определяется умножением численности населения региона (тыс. чел.) на удельный вес доли населения со среднедушевыми доходами более 4000 руб. в месяц, деленный на 100.

Показатель является существенной региональной характеристикой с точки зрения оценки размеров и емкости рынков сбыта ипотечных кредитов, объектов недвижимости. Значение показателя позволяет определить в количественном выражении численность населения со средними и высокими доходами – потенциальных клиентов для осуществления ипотечных операций – «средний класс». Выделение в «средний класс» населения с доходами выше 4000 руб. в месяц связано с особенностями информации, предоставляемой Госкомстатом РФ. Для ипотечных операций особый интерес представляет категория населения со среднедушевым доходом в месяц от 7500 руб. (830\$ - на семью) до 63600 руб. (7000\$ - на семью) (условная семья – 3,5 чел. курс ЦБ 31,8 руб./долл.), как среднестатистический потребитель ипотечного кредита. Отсутствие данных Госкомстата РФ с более детализированной разбивкой категорий населения увеличивает погрешность в оценке и предполагает наличие поправки в оценке полученного значения численности «среднего класса» на долю населения с доходами от 4000-7000 руб. в месяц и более 64000 руб. в месяц. Такая поправка учтена в других показателях системы, и в целом в системе расчетов данная погрешность существенно снижается.

13. Коэффициент обеспеченности домохозяйств автомобилями (%).

Показатель представляет собой долю среднестатистических семей (3,5 чел.), обеспеченных хотя бы одной автомашиной. Определяется расчетом доли, выраженной в процентах, среднестатистических семей, фактически имеющих одну автомашину, в общем количестве семей. Среднестатистические семьи, фактически имеющие автомашины, определяются формулой расчета количества автомашин на 1 человека по данным Госкомстата, умноженного на 3,5 чел. (1 семья).

Применение данного показателя в системе обусловлено необходимостью косвенным способом уточнять размеры доходов населения региона, в том числе скрытые. Параметр обеспеченности семей автомобилями принят в расчет ввиду сопоставимости средней стоимости автомобиля и средней стоимости объекта жилищной недвижимости. Показатель является усредненным, однако, в совокупности и в сочетании с другими дает информацию о способности населения к накоплениям. Достоверность показателя базируется на данных государственной регистрации автомашин в органах ГИБДД, т.е. наиболее полно учитывающих фактическую ситуацию по региону.

Показатели II раздела «Показатели регионального рынка недвижимости»:

14. Коэффициент представительности строительного рынка (предприятия/тыс.чел.).

Коэффициент представляет собой степень присутствия в регионе предприятий строительного комплекса (строительный потенциал) в расчете на тысячу человек населения. Показатель определяется делением количества предприятий на тысячу человек населения региона. Показатель дает существенную для ипотечных операций информацию о возможностях региона в осуществлении нового жилищного строительства, реконструкции и ремонта имеющегося жилого фонда. По сути, показатель формирует базу для оценки

возможностей региона, наличия у него строительных мощностей в части удовлетворения спроса на жилищное строительство. Косвенно данный показатель свидетельствует и о его темпах. Новое жилищное строительство является одной из сфер применения жилищного ипотечного механизма.

15. *Коэффициент представительности рынка недвижимости (предприятия/тыс.чел.).*

Коэффициент представляет собой степень присутствия в регионе предприятий, обеспечивающих проведение операций с объектами недвижимости, в расчете на тысячу человек населения. Показатель определяется делением количества предприятий на тысячу человек населения региона.

Показатель дает существенную для ипотечных операций информацию о возможностях региона в части осуществления операций на рынке недвижимости.

16. *Спрос на жилье в регионе (%).*

Показатель представляет собой степень отклонения, выраженного в процентах, фактического объема жилищного фонда от требуемого и рассчитывается по формуле:

$$K_{16} = ((25 - S) * P) / (S * P) * 100\%, \text{ где} \quad (1)$$

K_{16} - спрос на жилье в регионе;

S – фактический размер общей площади жилища, приходящейся на человека (кв. м./чел.);

P – численность населения региона (тыс. чел.);

Показатель дает важную информацию о состоянии потенциального спроса на объекты жилищной недвижимости в регионе, а, следовательно, характеризует и потенциальный спрос на ипотечные кредиты. Размер

требуемой площади жилища в 25 кв.м. на человека (средняя квартира на среднестатистическую семью из 3,5 чел. – 87,5 кв.м.) обусловлен сложившимися на данный момент в России критериями и понятиями населения о жилье.

17. Коэффициент удовлетворенности спроса на жилье (%).

Показатель представляет собой степень отклонения, выраженного в процентах, фактически введенного в действие объема жилищного фонда от имеющегося фактического спроса на жилье и рассчитывается по формуле:

$$K_{17} = G / ((25 - S) * P) * 100\%, \text{ где} \quad (2)$$

K_{17} - коэффициент удовлетворенности спроса на жилье;

G – ввод в действие жилых домов (тыс. кв. м.);

P – численность населения региона (тыс. чел.);

S – фактическая площадь жилища, приходящаяся на одного человека (кв.м.).

Показатель дает важную информацию о состоянии удовлетворенности потенциального спроса на объекты жилищной недвижимости в регионе, т.е., насколько активно идет жилищное строительство. Высокие темпы жилищного строительства расширяют региональный рынок ипотечного кредитования.

18. Жилфонд частной формы собственности (%).

Представляет собой долю частного сектора в общем объеме жилищного фонда. Показатель позволяет произвести оценку размеров соответствующей части жилищного фонда, которая может непосредственно участвовать в ипотечных операциях.

19. Благоустроенный жилфонд (водопровод, канализация, отопление, горячее водоснабжение, газ (электричество)), (%).

Представляет собой долю благоустроенного жилищного фонда в общем объеме жилищ. Показатель определяется суммированием удельных весов площади жилищ, обеспеченных водопроводом, канализацией, центральным отоплением, горячим водоснабжением, газом (электричеством).

Показатель дает общую характеристику имеющегося жилищного фонда, информацию о его привлекательности для населения региона и потенциальном спросе на имеющуюся жилищную недвижимость.

20. Коэффициент спроса на строительство жилья.

Представляет собой стоимостное соотношение рыночных цен на жилье на первичном и вторичном рынках с учетом динамики изменений цен за последние три года. Рыночные цены на жилье рассчитаны Госкомстатом РФ на основе зарегистрированных цен на вновь построенные квартиры и на квартиры функционирующего приватизированного жилого фонда, если они являлись предметом рыночных сделок, и рассчитывается по формуле:

$$K_{20} = (Z_{п}/Z_{в}) * (I_{п}/I_{в}), \text{ где} \quad (3)$$

K_{20} – коэффициент спроса на строительство жилья;

$Z_{п}$ – цена одного кв.м. жилья на первичном рынке;

$Z_{в}$ – цена одного кв.м. жилья на вторичном рынке;

$I_{п}$ – индекс цен на жилье за последние три года на первичном рынке;

$I_{в}$ – индекс цен на жилье за последние три года на вторичном рынке;

Показатель предоставляет важную информацию о соотношении цен первичного и вторичного рынков жилья в регионе, которое отражает состояние спроса на имеющийся жилфонд и новое строительство. В основе расчета лежит рыночная цена за кв.м. жилой площади как стоимостное выражение платежеспособного спроса населения на объекты недвижимости. Использование в расчете индекса рыночных цен на жилье в динамике за

последние три года обусловлено необходимостью подтвердить устойчивость сложившегося соотношения. Наличие устойчивого спроса на строительство жилья свидетельствует о тенденции к расширению рынков сбыта для ипотечного кредитования.

21. Рейтинг регионов по рыночной стоимости жилой площади (рейтинг, 1-80).

Представляет собой рейтинговое выражение уровня рыночной стоимости жилья в регионе. Рыночные цены на жилье рассчитаны Госкомстатом РФ на основе зарегистрированных цен на вновь построенные квартиры и на квартиры функционирующего приватизированного жилого фонда, если они являлись предметом рыночных сделок. Для получения результата следует произвести ранжирование регионов по стоимости (кв.м.) общей жилой площади на первичном (вторичном) рынке по мере убывания.

Применение показателя связано с потребностью обозначить регионы, имеющие самое дорогое жилье. Учитывая, что рыночная цена является выражением платежеспособного спроса населения, региональный рейтинг дает информацию о привлекательности региона для приобретения жилья населением.

22. Коэффициент представительности страховых организаций (ед./млн.чел.).

Представляет собой региональное представительство страховых организаций в расчете на один миллион человек населения. Количество страховых организаций определено по регистрационным данным органа, осуществляющего надзор за деятельностью страхового рынка. Значение показателя определяется путем деления количества зарегистрированных на территории страховых организаций на численность населения региона (млн. чел.).

Присутствие в системе показателя представительности в регионе страховых организаций обусловлено необходимостью информации о степени развития страхового рынка на конкретной территории, способности его обслуживать ипотечные операции.

*23. Развитость арендного рынка (количество сделок/число семей).**

Представляет собой степень развития регионального арендного рынка и выражается в объемах арендных сделок в расчете на тысячу среднестатистических семей (3,5 чел.). Показатель определяется путем деления общего количества арендных сделок с жилищной недвижимостью на число семей (тыс. чел. / 3,5).

Показатель является дополнительным, конкретизирующим развитость регионального рынка недвижимости. Для выявления условий функционирования механизма жилищной ипотеки показатель дает информацию о дополнительном потенциале расширения рынка сбыта ипотечных кредитов, т.к. арендные сделки с жильем свидетельствуют о наличии спроса на жилье, а арендная плата сопоставима с платой за кредитные ресурсы по ипотечным сделкам.

Показатель в рамках представленной системы не рассчитывался, ввиду отсутствия доступных исходных данных по объемам арендных сделок в регионах, однако, является желательным для расчета, т.к. снижает погрешность итогового результата.

Показатели III раздела «Показатели регионального рынка ипотечных кредитов»:

24. Коэффициент представительности финансово-кредитного рынка (предприятия/10 тыс. чел.).

* Расчет показателя производится при наличии соответствующих статистических данных по регионам.

Представляет собой количественное выражение регионального присутствия банков и их филиалов, имеющих лицензию на работу с физическими лицами, в расчете на 10 тысяч человек населения. Показатель определяется путем деления числа банков и филиалов банков, работающих на территории региона, имеющих лицензию на работу с физическими лицами, на численность населения региона (10 тыс. чел.).

Показатель формирует информацию о степени развития финансовой инфраструктуры региона, являющейся одним из определяющих условий функционирования механизма ипотеки. Для расчета показателя отобраны банковские учреждения, имеющие лицензию на работу с физическими лицами, что обусловлено особенностью жилищных ипотечных операций.

25. Доля накоплений в доходах населения (%).

Представляет собой долю расходов в общем объеме доходов населения, приходящуюся на сбережения во вкладах, ценных бумагах, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости, покупку валюты.

Показатель предоставляет необходимую информацию о способности населения региона к накоплению. Накопление денежных средств формирует платежеспособный спрос населения на ипотечный кредит и является определяющим условием для применения механизма жилищной ипотеки.

26. Коэффициент дифференциации населения.

Представляет собой соотношение групп населения региона с низкими и средними (высокими) среднедушевыми денежными доходами. Под группами населения, для целей настоящей работы, понимаются: «I» - население со среднедушевыми доходами 4000 руб./месяц и меньше, «II» - население со среднедушевыми доходами свыше 4000 руб./месяц. Показатель определяется путем деления доли населения группы «I» на долю населения группы «II» в общем объеме населения региона.

Показатель дает важнейшую информацию о степени дифференциации населения по размерам доходов, т.е. определяет круг потенциальных клиентов ипотечного кредитования, уточняет размеры платежеспособного спроса населения региона.

27. Коэффициент доступности жилья (лет).

Коэффициент представляет собой базу для расчета временного периода, в течение которого среднестатистическая семья способна приобрести жилье. Под способностью к приобретению жилья понимается 40% доля накоплений в общем объеме доходов семьи. Под среднестатистической семьей понимается семья, в которой получают доход два человека (ЭЗН). Под жильем понимается среднестатистический объект жилищной недвижимости (площадью в 60 кв.м.), имеющий среднюю рыночную цену, сложившуюся в данном регионе. Показатель рассчитывается с учетом доходов населения и стоимости жилья, сложившихся в оцениваемом регионе. Не принимаются во внимание способность населения других регионов приобрести жилье в рассматриваемом регионе, а также способность населения данного региона к приобретению жилья в других регионах страны.

Расчет производится по формуле:

$$T_1 = 1/K_{27}, \text{ где} \quad (4)$$

T_1 – период времени, выраженный в годах, в течение которого семья способна приобрести жилье;

K_{27} – коэффициент доступности жилья, рассчитываемый по формуле:

$$K_{27} = (D_{Г1} * 2 * 0,40)/Z, \text{ где} \quad (5)$$

$D_{Г1}$ – среднедушевой доход одного человека за год (руб.), рассчитываемый как:

$$D_{Г1} = (D_{м} * P / P_{ЭЗН}) * 12 \quad (6)$$

Дм – среднедушевой доход в месяц (руб.);

Р – общая численность населения (тыс.чел.);

Рэзн – среднегодовая численность экономически занятого населения по (тыс. чел.);

Z – рыночная стоимость жилья (руб.), рассчитываемая как:

$$Z = Z_s * S, \text{ где} \quad (7)$$

Z_s – рыночная цена одного квадратного метра общей площади жилья (руб.);

S – средняя площадь жилья - 60 (кв.м.)

Показатель дает характеристику временного периода, в течение которого население региона имеет возможность приобрести жилье. Эта информация позволяет оценить «клиента» ипотечных операций в среднем по региону с учетом всего спектра населения.

28. Коэффициент доступности жилья для населения с душевым доходом более 4000 руб./мес. (лет).

Коэффициент представляет собой базу для расчета временного периода, в течение которого среднестатистическая семья, принадлежащая к «среднему» классу и богаче, способна приобрести жилье. Под способностью к приобретению жилья понимается 40% доля накоплений в общем объеме доходов семьи. Под среднестатистической семьей понимается семья «среднего» класса и богаче, в которой получают доход два человека (ЭЗН). Под жильем понимается среднестатистический объект жилищной недвижимости (площадью в 60 кв.м.), имеющий среднюю рыночную цену, сложившуюся в данном регионе. Показатель рассчитывается с учетом доходов населения и стоимости жилья, сложившихся в оцениваемом регионе. Не принимаются во внимание способность населения других регионов приобрести жилье в рассматриваемом регионе, а также способность населения данного региона к приобретению жилья в других регионах страны.

Расчет производится по формуле:

$$T_2 = 1 / K_{28}, \text{ где} \quad (8)$$

T_2 – период времени, выраженный в годах, в течение которого семья способна приобрести жилье;

K_{28} – коэффициент доступности жилья, рассчитываемый по формуле:

$$K_{28} = (D_{Г2} * 2 * 0,40) / Z, \text{ где} \quad (9)$$

$D_{Г2}$ – среднедушевой доход за год (руб.), рассчитываемый по формуле:

$$D_{Г2} = D_{м} * P * V_d * 12 / P_{эзн} * V_p, \text{ где} \quad (10)$$

V_d – доля общего объема доходов, приходящаяся на группу населения с доходами более 4000 руб./мес.;

V_p – доля категории населения в общем объеме численности, на которую приходятся среднедушевые доходы более 4000 руб./мес.;

Показатель дает более точную характеристику доступности жилья с учетом категорий населения. Круг потребителей ипотечного кредита ограничен населением «среднего» класса, доходы которого не позволяют приобрести жилье сразу, но в тоже время допускают осуществление накоплений в течение периода времени, достаточных для покупки недвижимости. Отрицательным фактором является отсутствие более детальной градации доходов населения по группам. Оптимальной является информация по доходам и численности населения «среднего» класса (доход 400-3500\$ на человека) без учета низко и высокооплачиваемой категорий населения.

29. Доля рискованных доходов населения (%).

Показатель отражает долю рискованных доходов населения - от предпринимательской деятельности, собственности, прочих доходов (без зарплаты и трансфертов) - в общей структуре денежных доходов населения. Денежные доходы включают: доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, выплаченную заработную плату наемных работников

(начисленная, с корректировкой на изменение просроченной задолженности), пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендам и другие доходы, включая скрытые. Показатель определяется путем суммирования процентной доли доходов населения от предпринимательской деятельности, доходов от собственности, прочих доходов, включая скрытую заработную плату, в общей структуре доходов.

Показатель описывает структуру доходов населения, дает информацию о соотношении рискованных и безрисковых видах доходов. Рисковые доходы характеризуются нестабильностью, непрозрачностью, высоким уровнем возможных потерь и убытков. В ипотечных операциях, прежде всего, отдается предпочтение стабильным, прозрачным (контролируемым) и низко рискованным доходам населения, таким как «официальная» заработная плата наемных работников, социальные трансферты, которые обеспечивают стабильность платежей по ипотечным кредитам в течение длительного периода времени.

*30. Коэффициент платежеспособности семьи**

Устанавливает соотношение фактического уровня платежеспособности среднестатистической семьи и требуемого по условиям ипотечной программы. Под уровнем платежеспособности понимается возможность семьи осуществлять ежемесячные платежи по ипотечным кредитам (по заданной ипотечной программе). Под заданной ипотечной программой понимается совокупность условий (размер и срок кредита, стоимость кредита) по выдаче жилищных ипотечных кредитов. В расчет могут быть заложены любые интересующие пользователя условия ипотечных программ. Для примера, в представленной системе использованы два варианта ипотечных программ – программа ЗАО КБ «Дельта Кредит» и ОАО «Агентство по ипотечному

* Расчет показателя приведен по условиям ипотечных программ ЗАО КБ «Дельта Кредит» (размер кредита - 70% стоимости жилья, срок кредита - 10 лет, процент по кредиту - 15% годовых в USD) и ОАО «АИЖК» (размер кредита 70% стоимости жилья, срок кредита - 10 лет, процент по кредиту - 19% годовых в рублях).

жилищному кредитованию». Для расчета показателя платежеспособности выбирается одна из программ, по условиям которой производится расчет аннуитетных платежей.

Показатель определяется по формуле:

$$K_{30} = (D_m * (P/P_{эзн}) * 2 * 0,40)/F, \text{ где} \quad (11)$$

K_{30} – коэффициент платежеспособности семьи;

F – размер ежемесячных платежей, рассчитанных по условиям ипотечной программы (формула аннуитетных платежей) (руб.);

Для определения параметра F применена общепринятая математическая формула расчета аннуитетных платежей по банковским кредитам, исходя из закладываемых условий ипотечной программы - размер кредита, срок кредита, процентная ставка по кредиту. При получении параметра F в иностранной валюте следует произвести перевод в валюту Российской Федерации (с применением среднегодового курса рубля к иностранной валюте). Расчет коэффициента может быть произведен с использованием данных, выраженных в иностранной валюте. Выбор метода должен определяться пользователем.

Показатель дает существенную для пользователя системы информацию о способности населения региона осуществлять платежи по ипотечным кредитам, т.е. характеризует потенциальных клиентов конкретного ипотечного продукта. Существенным является возможность выбора ипотечных программ для проведения комплексной оценки региона на предмет готовности региона к осуществлению (запуску) ипотечных операций.

*31. Коэффициент платежеспособности семьи «среднего класса»**

* Расчет показателя приведен по условиям ипотечных программ ЗАО КБ «Дельта Кредит» (кредит - 70% стоимости жилья, срок кредита - 10 лет, процент по кредиту - 15% годовых в USD) и ОАО «АИЖК» (кредит - 70% стоимости жилья, срок кредита - 10 лет, процент по кредиту - 19% годовых в рублях).

Устанавливает соотношение фактического уровня платежеспособности среднестатистической семьи, относящейся к «среднему классу», и требуемого по условиям заданной ипотечной программы. Аналогично предыдущему показателю, в расчет могут быть заложены любые интересующие пользователя условия ипотечных программ. Для примера, в представленной системе использованы те же два варианта ипотечных программ, что и при расчете коэффициента платежеспособности семьи. Для расчета показателя платежеспособности выбирается одна из программ, по условиям которой производится расчет аннуитетных платежей.

Расчет показателя производится по формуле:

$$K_{31} = (D_m * P * V_d / P_{эзн} * V_p) * 2 * 0,40 / F, \text{ где} \quad (12)$$

K_{31} – коэффициент платежеспособности семьи «среднего класса»;

Расчет параметра F производится в порядке, изложенном для предыдущего показателя (K_{30}).

Показатель уточняет и конкретизирует информацию об уровне платежеспособности высокооплачиваемой категории населения региона. Необходимость такого уточнения вызвана потребностью определить и более конкретизировать круг потенциальных потребителей ипотечного кредита, т.к. численность населения с высокими и средними доходами может быть незначительной.

32. Коэффициент спроса на кредитные ресурсы (чел./тыс. руб.).

Представляет собой численность населения региона, которое приходится на 1 тыс. руб. задолженности по кредитам в рублях и иностранной валюте (предоставленных физическим лицам кредитными организациями). Показатель определяется путем деления численности населения региона (чел.) на объем выданных физическим лицам кредитными организациями и непогашенных кредитов в рублях и иностранной валюте по состоянию на конец периода.

Показатель формирует информацию о спросе населения на кредитные ресурсы, в том числе ипотечные. Необходимость получения такой информации обусловлена потребностью уточнить не только платежеспособный спрос населения, но и получить подтверждение потенциального спроса на ипотечные кредиты. Показатель содержит в себе данные о выданных физическим лицам кредитах в регионе, как населению данного региона, так и других.

33. Кредитоспособность населения (%).

Представляет собой процентную долю просроченной задолженности физических лиц по кредитам в рублях и иностранной валюте, предоставленным кредитными организациями в общем объеме выданных кредитов. Показатель определяется путем деления объема просроченной задолженности физических лиц по кредитам в рублях и иностранной валюте, выданным кредитными организациями, на общий объем задолженности физических лиц по кредитам с умножением полученного результата на 100.

Для ипотечных операций значимость информации заключается в возможности определения способности населения возвращать кредиты, полученные в кредитных организациях региона.

34. Коэффициент соотношения средней стоимости месячной арендной платы к платежу по ипотечному кредиту.*

Представляет собой отношение среднерыночной стоимости аренды жилищной недвижимости в месяц и размера среднемесячного платежа по ипотечному кредиту для данного региона. Показатель определяется путем деления средней стоимости месячной арендной платы за жилье на месячный платеж по среднему ипотечному кредиту.

Данное соотношение показывает потенциальный спрос на жилье у населения региона и обеспечивает информацией о возможностях ипотечного

* Расчет производится при наличии данных по регионам.

кредитования населения при приобретении жилья, а также уточняет данные о потенциальных потребителях ипотечного кредита.

35. *Отклонение процентной ставки по кредитам от процентной ставки пользователя (%)**

Представляет собой абсолютное значение отклонения процентной ставки пользователя от средней процентной ставки, сложившейся в регионе при предоставлении аналогичных кредитов. Для целей настоящего расчета также использованы варианты ипотечных программ ЗАО КБ «Дельта Кредит» и ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

Показатель представляет собой разность между ставкой по ипотечным кредитам по программе пользователя и средней ставкой по аналогичным кредитам по региону. Для расчета принимается значение процентной ставки по интересующей пользователя ипотечной программе.

Показатель формирует данные о коммерческой привлекательности кредитных ипотечных операций с определенной степенью доходности. Определяет возможности пользователя по изменению стоимости размещаемых кредитных ресурсов, предоставляет информацию о выгоды и целесообразности размещения кредитных ресурсов в других регионах страны.

Методика проведения оценки и сравнения регионов.

Порядок проведения сравнительной оценки регионов заключается в следующих последовательных мероприятиях:

- определение целей и задач пользователя системы при проведении сравнительной оценки регионов;
- выбор объектов для проведения оценки и сравнения;

* Для сравнения процентной ставки выбраны условия: по программе ЗАО КБ «Дельта Кредит» – 15% годовых, по программе ОАО «АЖИК» – 19% годовых в рублях.

- выбор расчетного периода для проведения оценки;
- подбор и подготовка исходных статистических данных необходимых для проведения расчетов;
- расчет показателей системы по всем позициям в соответствии с предложенной методикой расчета (при постановке задачи проведения сравнительной оценки по нескольким ипотечным программам, следует такое сравнение производить по каждой программе отдельно);
- отражение результатов расчетов в колонке «данные показателя»;
- оценка полученных данных региональных показателей по установленным критериям и выбор соответствующего интервала;
- по результатам критериальной оценки (интервала) присвоение балла;
- корректировка присвоенного показателю балла на установленный показателю «вес»;
- отражение полученного результата по каждой позиции в соответствующей региону колонке «оценочный балл»;
- суммирование интегрального значения набранных баллов по каждому региону;
- сравнение итоговых результатов интегральной оценки региона со значениями интервалов сравнительной шкалы и присвоение региону соответствующей группы (Приложение 2);
- анализ полученных итогов;
- формулирование выводов на основе проведенного анализа.

По результатам проведенного исследования автором была составлена система показателей (Приложение 1), отражающая сравнительную оценку готовности регионов к осуществлению жилищных ипотечных операций, по трем регионам страны - Москва, Нижегородская и Ивановская области. Условия и возможности применения коммерческого механизма жилищного ипотечного кредитования рассмотрены на примере ипотечных программ ЗАО КБ «Дельта Кредит» и ОАО «АИЖК». Расчетным (базовым) периодом являлся 2000 год. Результаты расчетов показателей системы представлены в колонке - «данные показателя», оценки и присвоенные по каждой позиции итоговые значения баллов с учетом «веса» в колонке - «оценочный балл». Интегральные значения набранных баллов регионов показаны в Приложении 2.

При проведении прогнозного анализа регионов следует провести дополнительную подготовку исходных данных. Необходимо рассчитать темпы роста показателей за прошедший период (автор для формирования прогнозных выводов использовал динамику изменений показателей за 1999-2001 гг.). Получить значения прогнозных данных с учетом темпов роста на расчетный год. Осуществить расчет показателей системы на основе прогнозных данных.

По итогам проведенной сравнительной оценки трех регионов можно сформулировать следующие выводы.

Москва по итогам оценки и сравнения является благоприятным регионом для осуществления коммерческого жилищного ипотечного кредитования (интервал I сравнительной шкалы – 332 балла). По результатам оценки текущего состояния региона получено благоприятных значений показателей – 64%, приемлемых – 30%, недопустимых – 6%. Отклонение интегрального значения набранного балла от характеристики «идеального» региона составило 23%. Такое положение региона определилось следующими обстоятельствами:

1. Высокие показатели - инвестиционного рейтинга (ВРП – 2 место, инвестиции в основной капитал – 3 место), уровня процентных ставок по

потребительским кредитам, потребности предприятий и организаций в работниках (7%), уровня платежеспособного спроса на жилье (1 место – средние рыночные цены на жилье), спроса на кредитные ресурсы - обеспечивают коммерческую привлекательность региона, в т.ч. для жилищных инвестиций.

2. Достаточная доля «среднего класса» (49,3%) в общей огромной численности населения, низкая дифференциация населения (0,97), активный миграционный прирост (78 чел./10000 чел.), высокий показатель «ввоза» капитала (16,6) обеспечивают желаемую для ипотечного бизнеса емкость рынка.

3. Значения, характеризующие уровень доходов и потенциал их получения, для населения Москвы являются достаточными. Коэффициент занятости экономически активного населения (1,26) свидетельствует о том, что в экономике заняты, наряду с трудоспособным населением, и лица нетрудоспособного возраста, что сокращает давление неблагоприятного коэффициента демографической нагрузки (674). Установлена достаточность уровней доступности жилья (7 лет) и кредитоспособности. В тоже время, доходы населения имеют «рисковый» характер, что является отрицательным («недопустимым») фактором при осуществлении жилищных ипотечных операций, повышающим кредитный риск.

4. Приемлемыми являются значения показателей: потенциальный спрос на жилье (15%) и его фактическая удовлетворенность (11,9%), спрос на строительство нового жилья, платежеспособность населения и доля накоплений в доходах. Предпочтительнее оказываются для Москвы условия ипотечной программы ЗАО КБ Дельта Кредит (1,06 против 0,92 ОАО «АИЖК»).

5. Жилищный фонд Москвы имеет, как положительные, так и отрицательные характеристики. К благоприятным относится характеристика благоустройства жилищного фонда (94%), к отрицательным («недопустимым»)

- малая доля жилищного фонда частной формы собственности (56,9%), сужающая рынок ипотечных кредитов.

6. Значения показателей инфраструктуры ипотечного, жилищного и строительного рынков превышают достаточный для ипотечных операций уровень.

Таким образом, форма коммерческого ипотечного кредитования жилья является наиболее предпочтительной в данном регионе. Применение некоммерческой формы нецелесообразно и приводит к не оправданному отвлечению финансовых ресурсов из городского бюджета. Рынок Москвы по состоянию на 2001 г. готов к проведению жилищных ипотечных операций.

Нижегородская область по итогам оценки и сравнения является в целом перспективным регионом для осуществления коммерческого жилищного ипотечного кредитования (интервал II шкалы – (-142) или (-139) баллов). По результатам оценки текущего состояния региона получено благоприятных значений показателей – 15 (18)%, приемлемых – 37 (34)%, недопустимых – 48 (48)%. Отклонение интегрального значения набранного балла от характеристики «идеального» региона – 64(64)%. Такое положение региона определилось следующими обстоятельствами:

1. Не высокие основные показатели инвестиционного рейтинга: ВРП – 34 место, инвестиции в основной капитал – 48 место, свидетельствуют о средней развитости региона. Этот факт во многом обусловил не большой спрос на трудовые ресурсы (1% заявленная потребность в работниках) и отражает пассивный процесс создания новых производств. Анализ темпов роста этих показателей за последние три года (1999-2001 гг.) показывает наличие положительных тенденций. Рейтинг региона по инвестициям в основной капитал при росте абсолютных значений снизился с 48 места 2000г. по 53 место в 2001 г. Аналогичная динамика по ВРП. Заявленная потребность в работниках к 2001г. выросла на 73% по отношению к 1999 г., что в целом обеспечивает

хорошую динамику, однако, чтобы достичь благоприятного уровня этого показателя при сохранении заданных темпов роста потребуется примерно 5-6 лет. Спрос на кредитные ресурсы (2,8) приемлемый, но имеет хорошую положительную динамику. По данным 2001г. показатель (1,02) вплотную приближается к благоприятному значению. Уровень процентных ставок благоприятен для кредитования в рублях.

2. «Недопустимая» доля «среднего» класса (8%) в общей численности населения, высокая дифференциация населения (0,03), средний миграционный прирост (19чел./10000чел.), отрицательный показатель «ввоза» капитала (-0,1) пока не обеспечивают желаемую для ипотечного бизнеса емкость рынка. Анализ динамики этих показателей за 1999-2001 гг. выявил наличие противоречивых тенденций. При общей динамике к сокращению численности выявлено снижение коэффициента миграционного прироста на 62% в 2001г. от уровня 1999г., что не свидетельствует о потенциале достижения благоприятного значения показателей и увеличении емкости рынка. Аналогичную отрицательную динамику имеет показатель «ввоза» капитала. С 1999г. по 2001г. установлено его снижение на 44%. Перспектива также не прослеживается. Население региона тратит свои доходы в других регионах. При сохранении темпов роста доходов населения в среднем на 43% (1999-2001гг.) в год темпы роста расходов населения для достижения благоприятного уровня должны быть не менее чем на 60% в год, а не на 40% как это фактически имеет место. Такой показатель будет достижим только при повышении привлекательности региона для населения. Выявлена положительная динамика к увеличению «среднего» класса и снижению коэффициента дифференциации населения. Темп роста численности «среднего» класса в 2001г. составил 2,47. Сохранение такого темпа роста обеспечит благоприятный уровень этого показателя только через несколько лет.

3. Значения показателей, характеризующих уровень доходов и потенциал их получения для населения области, являются недопустимыми. Коэффициент

занятости экономически активного населения (0,89) свидетельствует о безработице среди трудоспособного населения при усиленном давлении неблагоприятного коэффициента демографической нагрузки (702). Выявлены недопустимые уровни доступности жилья (18 лет), коэффициента обеспеченности семей автомобилями (37%). В тоже время «рисковые» (44,9%) доходы населения и накопления (21,1%) имеют приемлемую долю. Анализ динамики показателей за 1999-2001г. выявил разнонаправленные тенденции. Наблюдается снижение доли «рисковых» доходов на 2,2% и повышение доли накоплений на 1,3%. Для достижения благоприятного уровня при сохранении тенденции потребуется около 7 лет. Коэффициент демографической нагрузки за последние годы в целом стабилен. Коэффициент доступности жилья имеет положительную динамику. В 2001г. показатель снизился до 9 лет (приемлемый уровень) за счет роста доходов населения на 40%, а стоимости жилья только на 21%. Для достижения благоприятного значения показателя доходы должны увеличиваться на 27% в год при стабильности цен на недвижимость. При сохранении тенденций соотношения темпов роста доходов и цен достижение благоприятного значения возможно в ближайшей перспективе. Коэффициент обеспеченности семей автомобилями имеет положительную динамику к увеличению в среднем на 6% в год. При сохранении тенденции и темпов роста для достижения благоприятного уровня значения показателя (65%) потребуется около 9 лет. Коэффициент занятости экономически активного населения имеет отрицательную динамику – в 2001г. падение на 2% к уровню 1999 г., и не дает пока оснований предполагать потенциальный рост на требуемые 11%.

4. Благоприятным фактором является уровень платежеспособного спроса на жилье, который достаточно высок (3 место – средние рыночные цены на жилье), однако, это во многом обусловлено «недопустимыми» показателями благоустройства жилищного фонда (58%), приемлемым потенциальным спросом на жилье (26%) и недопустимым уровнем его удовлетворенности (3,1%). Эти обстоятельства порождают высокий спрос на строительство нового жилья (2,57), что является фактором благоприятным для ипотеки, но только при

наличии достаточного строительного потенциала, который в регионе отсутствует (недопустимый уровень коэффициента представительности строительных организаций – 1,8). Недопустимый уровень платежеспособности (0,41) населения в целом при высоком его значении среди населения «среднего» класса (5,20) обусловлены высоким уровнем дифференциации населения. Анализ динамики этих показателей за 1999-2001 гг. выявил следующие перспективы. Темпы роста средней рыночной стоимости жилья снизились к 2001г. на 2% на вторичном рынке и с 22% до 18% на первичном рынке. Потенциальный спрос на жилье в 2001г. вырос на 3,8% при общем снижении за три года на 3% (с 21,6 до 18,8%). При сохранении темпов роста - 4% в год для достижения благоприятного значения потребуется 4 года. При этом в уровне удовлетворения спроса положительной динамики нет. Для достижения приемлемого значения показателя потребуется увеличить объемы ввода жилья в 3 раза (с 530 тыс. кв.м. до 1691,2 тыс. кв.м.). Обеспечить в ближайшее время такую динамику представляется не реальным, т.к. показатель объемов ввода жилья имеет отрицательную динамику (1999г. – рост на 6%, 2000г. – рост на 0,5%, 2001г. – снижение на 8,2%). Положительную динамику имеет показатель благоустройства жилья – рост с 58% до 61,3% в 2001г. При имеющейся динамике достижение благоприятного показателя возможно через 8 лет. Выявлена положительная динамика коэффициента платежеспособности населения, что обусловлено ростом доходов в 2 раза при незначительном росте стоимости жилья. В тоже время условия ипотечной программы ЗАО КБ Дельта Кредит для населения предпочтительнее (платежеспособность 0,41 против 0,35 ОАО «АИЖК»).

5. Значения показателей инфраструктуры ипотечного, жилищного и строительного рынков не достаточные и являются неприемлемыми. Допустимый уровень развитости финансово-кредитного рынка. Изменения по страховым и строительным организациям отсутствуют. Рост организаций, работающих на рынке недвижимости, наблюдается. За 2001г. темп роста

составил 2,0, т.е. показатель достиг приемлемого уровня. Достижение благоприятного значения при сохранении темпов возможно за 2 года.

Таким образом, рынок Нижегородской области по состоянию на 2000-2001 гг. пока не полностью готов к проведению коммерческих жилищных ипотечных операций. При этом выявлен потенциал достижения относительно благоприятного состояния в среднесрочной перспективе и благоприятного состояния к 2008-09 гг. Основной «болевой» точкой состояния рынка области является низкий уровень жилищного строительства. При сохранении имеющихся темпов положительных изменений показателей и перелома в динамике жилищного строительства к 2008-09 гг. может быть достигнуто следующее соотношение: благоприятных значений – 61%, приемлемых значений – 18%, недопустимых – 21%, что будет свидетельствовать о готовности рынка и его привлекательности для осуществления массовых коммерческих жилищных ипотечных операций. В среднесрочной перспективе такие операции будут рискованными, но возможными и не массовыми. Применение некоммерческой формы ипотечного механизма допустимо, но не должно быть приоритетным. Для данного региона предпочтительными являются государственные (региональные) программы субсидирования населения при приобретении жилья, меры, направленные на развитие жилищного строительства, увеличение сроков кредитования и снижение процентной ставки.

Ивановская область по результатам оценки признана «бесперспективным регионом» (интервал III шкалы – (-243) балла). По результатам оценки текущего состояния региона получено благоприятных значений показателей – 15%, приемлемых – 27%, недопустимых – 58%. Отклонение интегрального значения набранного балла от характеристики «идеального» региона – 73%. Такое положение региона определилось следующими обстоятельствами:

1. Недопустимые показатели инвестиционного рейтинга: ВРП – 70 место, инвестиции в основной капитал – 75 место, свидетельствуют о не развитости региона, что обусловило низкий удельный вес занятых в экономике (41%), недостаточный спрос на трудовые ресурсы (1% заявленная потребность в работниках). Регион является не привлекательным для инвестиций. Анализ темпов роста этих показателей за последние три года (1999-2001 гг.) показывает или отсутствие, или незначительность тенденций к росту.

2. «Недопустимая» доля «среднего» класса (0,3%) в общей численности населения, крайне высокая дифференциация населения, средний миграционный прирост (22чел./10000чел.), отрицательный показатель «ввоза» капитала (-6,6) не обеспечивают необходимые для ипотечного бизнеса условия. Анализ динамики этих показателей за 1999-2001 гг. не выявил существенных положительных тенденций. При общей динамике к сокращению численности отмечено снижение коэффициента миграционного прироста на 58% в 2001г. от уровня 1999г. Незначительную динамику роста имеет показатель «ввоза» капитала. По уровню производимых расходов населения в 2001г. регион занимал 71 место в рейтинге. Рост доли «среднего» класса в 3 раза и снижение дифференциации населения в 2 раза к 2001г. не дают возможности достичь приемлемых значений показателей в среднесрочной перспективе.

3. Значения показателей, характеризующих уровень доходов и потенциал их получения для населения области, являются недопустимыми. Коэффициент занятости экономически активного населения (0,82) свидетельствует о безработице трудоспособного населения. Выявлены недопустимые уровни коэффициента доступности жилья (14 лет), коэффициента обеспеченности семей автомобилями (33%). В тоже время «рисковые» доходы населения (32%) и накопления (14,1%) имеют приемлемую долю. Анализ динамики показателей за 1999-2001г. не выявил тенденций, влияющих на ситуацию.

4. Не приемлемым является уровень платежеспособного спроса на жилье (48 место – средние рыночные цены на жилье). Имеется «недопустимый»

показатель благоустройства жилищного фонда (54%) при приемлемом потенциальным спросе на жилье (24%) и недопустимо низком уровне его удовлетворенности (1,8%). Эти обстоятельства порождают высокий спрос на строительство нового жилья (2,20), что является фактором благоприятным для ипотеки, но только при наличии достаточного строительного потенциала и объемов ввода жилья, которые в регионе отсутствуют. Недопустимый уровень платежеспособности населения в целом (0,53) при крайне высоком его значении среди населения «среднего» класса (207,15) обусловлены сильной дифференциацией населения. Анализ динамики этих показателей за 1999-2001 гг. выявил отрицательные тенденции в изменениях рынка. Средняя рыночная стоимость жилья за три года выросла на 129% на вторичном рынке и на 99 % на первичном рынке. Такой рост цен обеспечили рост доходов населения за этот период на 45% при общем сокращении объемов ввода жилья на 62%. За данный период также снизилась платежеспособность населения, а коэффициент потенциального спроса на жилье упал на 8% (с 26 до 24%).

5. Значения показателей инфраструктуры ипотечного, жилищного и строительного рынков не допустимые. Допустимый уровень развитости только банковского сектора. Положительная динамика отсутствует.

Таким образом, рынок региона полностью не готов к внедрению коммерческой жилищной ипотеки даже с применением государственного субсидирования. Практически никаких положительных сдвигов не наблюдается. На местном рынке выявлены существенные диспропорции в функционировании жилищного рынка. Запуск коммерческих ипотечных операций в данном регионе не возможен и не желателен, т.к. только усиливает разбалансированность жилищного рынка. Более приемлемой формой может быть ограниченное некоммерческое ипотечное кредитование с привлечением бюджетных и внебюджетных средств региона.

По регионам I-II групп с целью расстановки приоритетов рекомендуется провести анализ дополнительных факторов, влияющих на ипотечный механизм.

Дополнительный анализ проводится на предмет их соответствия географическим, политическим и другим субъективным территориальным факторам, не нашедшим отражение в предложенной системе.

3.2 Основные направления и перспективы практического применения системы оценочных и сравнительных показателей в управлении жилищным рынком

Основные направления развития и практики применения системы показателей при решении управленческих задач в сфере жилищного рынка обусловлены ее достоинствами и недостатками.

Главными достоинствами предложенной системы, по мнению автора, *являются:*

1. Универсальность. В исходной форме система может быть использована любым заинтересованным пользователем при решении широкого круга задач. К заинтересованным пользователям могут быть отнесены предприятия и организации, работающие на ипотечном и жилищном рынках, осуществляющие или планирующие осуществлять операции по жилищному ипотечному кредитованию, различного рода консалтинговые и рейтинговые агентства, органы государственного управления, надзора и контроля, как федерального, так и регионального подчинения, организации, занимающиеся исследованием и анализом состояния и развития жилищного и ипотечного рынков в России. С помощью данного аналитического инструмента могут быть решены следующие задачи в области управления жилищным рынком:

- проведение теоретических и практических исследований состояния готовности регионов к применению жилищного ипотечного кредитования;

- проведение теоретических и практических исследований состояния региональных рынков недвижимости с целью выявления и преодоления сложившихся диспропорций;
- анализ возможностей и перспектив расширения (завоевания) рынков сбыта кредитного ипотечного продукта на территории страны;
- сравнительный анализ условий возможных конкурентов, работающих на интересующей пользователя территории;
- анализ и принятие решений по выбору наиболее оптимальных форм и условий ипотечных программ, адаптированных к условиям конкретной территории;
- анализ перспектив и возможность построения прогнозов по основным направлениям и характеру развития ипотечных операций в регионах;
- исследование динамики изменений состояния регионов во времени, формирование баз данных и аналитического материала по регионам, отражающих особенности жилищного и ипотечного рынков;
- разработка бизнес планов и технико-экономических обоснований проектов, связанных с жилищным ипотечным кредитованием, с целью привлечения инвестиций на развитие жилищного и ипотечного рынков России;
- формирование информации и статистических данных Госкомстатом РФ, органами, осуществляющими надзор и контроль за финансово-кредитным и страховым рынками, в соответствии с современными требованиями, предъявляемыми участниками ипотечного и жилищного рынков, с целью стимулирования их деятельности в направлении эффективного развития этих секторов экономики страны.

2. Адаптируемость к требованиям конкретного пользователя. При решении поставленных задач пользователь может дополнять или ограничивать систему показателей до требуемого ему уровня, проводить сравнительную

оценку, как по системе в целом, так и по ее отдельным сегментам. Допускаются изменения формы представления системы, формулировок показателей и их размерности, не затрагивающие сути построения системы и характеристик показателей. При решении поставленных задач пользователь может адаптировать систему к более детализированному анализу объектов. В частности, выявить степень отклонений итоговых значений и значений по каждой позиции от «идеальных». В процессе адаптации системы к нуждам пользователя возможно изменение объекта оценки и сравнения. В качестве объекта может быть выбран город. Адаптация системы базируется не только на характере решаемых пользователем задач, но и на возможности получения им необходимых исходных данных по рассматриваемому объекту.

3. Построение системы по модельному принципу позволяет производить оценку и анализ различных моделируемых вариантных ситуаций, связанных с применением ипотечного механизма в жилищной сфере. К ним относятся: условия различных ипотечных программ, вариантность подстановки значений отдельных показателей, в т.ч. прогнозных, с целью выявления их влияния на итоговый результат по отдельно взятому региону, расчеты системы с учетом прогнозируемых темпов роста с целью выявления прогнозных значений на перспективу.

4. Простота и доступность применения. Технология составления и анализа системы оценочных и сравнительных показателей не предполагает привлечение высококлассных дорогостоящих экспертов в области ипотечных и жилищных операций. Технологический процесс доступен любому пользователю соответствующей квалификации, что предполагает относительную «дешевизну» ее применения. Привлечение экспертов требуется только на этапе возникновения потребности в изменении базовых установочных элементов системы (критериев оценки, «весов», размерности сравнительной шкалы, характеристик показателей), являющихся результатом практического опыта и экспертного анализа.

5. Автоматизация технологического процесса. Система предполагает разработку соответствующего программного продукта, обеспечивающего удобство, быстроту и простоту проведения регионального сравнительного и оценочного анализа. При отсутствии такой специализированной программы возможна автоматизация технологического процесса с использованием электронных таблиц и баз приложения «Excel» Microsoft Windows.

Система оценочных и сравнительных показателей без изменений установочных параметров рассчитана на применение в среднесрочной перспективе. Это обусловлено тем, что основные установочные элементы системы базируются на анализе текущего состояния экономического развития России. При изменении ситуации в экономике страны - возникновении или устранении специфических факторов - потребуется корректировка основных базовых элементов системы с учетом новых условий.

Основными недостатками системы сравнительных и оценочных показателей являются:

1. Формирование основных элементов системы по результатам экспертных оценок. Система разработана по итогам научно-теоретических исследований и не долговременного практического опыта (около трех лет по Москве и С. Петербургу), что не позволяет, в конечном итоге, учесть все ее особенности. Необходимо более длительное накопление опыта массового практического применения механизма жилищной ипотеки для повышения точности и достоверности результатов экспертных оценок.

2. Отсутствие или недостаточная степень детализации исходной информации и статистических данных, используемых для расчета показателей. При разработке системы автор старался учесть особенности данных, предоставляемых Госкомстатом РФ, Центральным Банком РФ и Минфином РФ. Этот фактор обусловил применение большего количества показателей, чем можно было бы установить при наличии более точной информации по

интересующему вопросу (ипотечный и жилищный рынки). Снижают степень достоверности расчетов недостатки таких статистических данных, как среднедушевой доход населения с разбивкой на группы (I-V), где максимальная группа (V) – доход более 4000 руб. (120\$). Очевидно, что данный показатель не учитывает в полной мере потребность субъектов ипотечного рынка (рынка недвижимости) в информации. Для уточнения и получения более достоверной информации о ситуации с доходами требуются данные о населении «среднего» класса (доход 400-3500\$) и высокооплачиваемой категории населения (>3500\$). Требуется более детальная информация о расходах населения - на покупку недвижимости, оплату кредитов. Возникают проблемы и с информацией, предоставляемой Центральным Банком РФ. Отсутствует информация по выданным ипотечным кредитам физическим лицам. При использовании более общей (усредненной) информации пользователь должен учитывать это обстоятельство при проведении анализа.

3. Отсутствие устойчивой практики применения представленной системы показателей. Это обстоятельство обусловлено тем, что система создавалась как пробный аналитический инструмент. Основным условием перспективы практического применения системы является ее дальнейшая комплексная доработка с учетом накапливаемого опыта практического использования.

Таким образом, разработанная автором система оценочных и сравнительных показателей является базовым вариантом аналитического инструмента, необходимого для управления рынком жилищной недвижимости с использованием механизма жилищного ипотечного кредитования. Созданная в условиях недостаточности практического применения механизма ипотеки система нуждается в дальнейшей доработке с учетом постоянно накапливаемого практического опыта и изменяющихся экономических условий. Система создана на базе научно-теоретических исследований автора и является результатом возникшей потребности в подобном инструменте со стороны участников жилищного и ипотечного рынков. Основной задачей представленного аналитического инструмента является содействие

продвижению механизма жилищной ипотеки в регионы с целью реализации разрешения проблем жилищной сферы.

Заключение.

По результатам диссертационного исследования были сформулированы выводы и получены следующие научные результаты:

1. Жилищный рынок России характеризуется несбалансированностью, неблагоприятными значениями основных параметров и наличием следующих основных диспропорций:

- несоответствие качественных и количественных характеристик жилищного фонда и предлагаемых им жилищных услуг (рынок предложения) спросу на жилье и жилищные услуги;

- несоответствие уровня платежеспособности населения отложенному спросу на жилье и жилищные услуги;

- ограниченность финансовых ресурсов при наличии спроса на инвестиции;

- узость рынка жилищных услуг в условиях неэффективного государственного регулирования жилищной сферы, приводящая к искажениям параметра цены квартирной платы в механизме функционирования жилищного рынка;

- ограниченность регулируемого государством земельного рынка, и влияние этого фактора на искажение параметров рынка недвижимости;

- нарушение механизма ценообразования объектов жилищного фонда и жилищных услуг;

- невыполнение жилищной недвижимостью инвестиционных функций – стабильный рост стоимости во времени и способность приносить доход;

- несоответствие объемов коммерческого жилищного строительства платежеспособному спросу на объекты жилья.

Для достижения качественно нового уровня равновесия параметров, соответствующих поставленным целям, сбалансированности в системе,

смягчения сложившихся на рынке диспропорций требуется построение эффективной системы управления жилищным рынком. В развитие этого положения автором предложена целостная двухуровневая система экономических методов управления объектом.

2. Сделан вывод о необходимости реформирования, изменения принципов построения существующих систем государственного регулирования, финансирования и субсидирования населения в жилищной сфере, без чего нельзя осуществлять эффективное развитие и качественное преобразование жилищного рынка в соответствии с целями и задачами, сформулированными жилищной политикой государства.

3. По результатам исследования организации и функционирования жилищного рынка России, системы жилищного финансирования автором сделан вывод о целесообразности применения жилищного ипотечного кредитования, учитывая существенность его влияния на все основные параметры жилищного рынка как экономического метода управления объектом. При этом установлено, что применение механизма жилищной ипотеки будет эффективно только в системе с другими экономическими методами управления и при достаточной степени готовности жилищного и ипотечного рынков, а также при необходимом уровне развития сопряженных секторов экономики – строительного комплекса и финансово-кредитной сферы.

4. Исследование и анализ факторов и условий применения механизма жилищной ипотеки в России позволили сделать выводы о предпочтительности и эффективности механизма коммерческого ипотечного жилищного кредитования, при котором участие государства ограничено регулированием правил организации жилищного и ипотечного рынков. Некоммерческое ипотечное кредитование жилья должно стать элементом системы государственного субсидирования.

5. Распространение коммерческого ипотечного бизнеса в регионы целесообразно осуществлять по мере готовности региональных рынков, то есть при достижении ими необходимого и достаточного уровня развития:

общеекономических показателей (ВРП, инвестиции в основной капитал, уровень занятости населения, доходы населения, уровень миграции, привлекательность региона для населения и инвестиций и др.);

показателей развития рынка недвижимости (развитость строительной инфраструктуры, общие показатели развитости рынка недвижимости, спрос на жилье, уровень его удовлетворенности, характеристики имеющегося и строящегося жилищного фонда и др.);

показателей развития жилищного ипотечного рынка (банковская и страховая инфраструктуры, уровень кредитоспособности, платежеспособности населения, спрос на кредитные ресурсы, доступность жилья, емкость ипотечного рынка и т.д.).

6. Складываются следующие основные направления развития системы ипотечного кредитования в условиях продолжения процесса реформирования экономики России:

появление собственных крупных региональных инвесторов, готовых финансировать ипотечную деятельность (специализированные региональные ипотечные банки и специализированные операторы вторичного ипотечного рынка);

открытие региональных филиалов и представительств крупных специализированных ипотечных операторов Москвы;

система ипотечного рынка включает как одноуровневые, так и двухуровневые модели;

на рынке ипотечных кредитов продолжится процесс появления специализирующихся на ипотечных операциях организаций, а специализация ипотечных банков и операторов вторичного рынка на ведении ипотечных

кредитов сочетается с предоставлением универсальным банкам функций обслуживания заемщиков;

начало пенсионной реформы сопровождается формированием институциональных инвесторов, способных вкладывать средства в ипотечные операции;

продолжаются процессы по формированию «среднего» класса населения, контролю над инфляцией, складываются тенденции к понижению процентных ставок по ипотечным кредитным ресурсам и удлинению сроков кредитования.

7. Исследовав практику применения коммерческих жилищных ипотечных операций в России, автор пришел к выводу о целесообразности создания аналитического инструмента управления, позволяющего оценить готовность региональных рынков к применению механизма жилищной ипотеки. Более того, автором разработан и предложен для практического применения такой аналитический инструмент - система оценочных и сравнительных показателей, основной задачей которого является содействие продвижению коммерческого механизма жилищной ипотеки в регионы.

Библиографический список использованной литературы

1. Головин Ю.В. Ипотечное кредитование жилищного строительства \Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПб. Государственного университета экономики и финансов, 1999 – 158 с.
2. Гуртов В.К., Марголин А.М., Чагай К.А. Проблемы развития ипотечного кредитования жилищного строительства и пути их решения. М.: Изд-во РАГС, 2002 – 102 с.
3. Жилищная экономика (перевод с англ.). – М.: Дело, 1996 - 222 с.
4. Збрицкий А.А. Усиление экономических методов управления в строительстве. – Иркутск. Изд-во Иркутского государственного университета, 1990 г. - с.15
5. Казанский Ю.Н. Строительство в США и России \ Экономика, организация, управление. – СПб.: «Два Три», 1995 – 437 с.
6. Ковальский М.И. Управление строительством: опыт США, Японии, Великобритании, ФРГ, Канады. – М.: Стройиздат, 1994 – 416 с.
7. Кодекс РФ Гражданский, Федеральный Закон РФ №52-ФЗ 30.11.1994 г.
8. Кодекс РФ Жилищный, 24.06.1983 г. в редакции от 28.03.1998 г. с изменениями и дополнениями от 17.04.1998 г., 25.07.2002 г.
9. Кодекс РФ Земельный, Федеральный Закон РФ №136-ФЗ 25.10.2001 г.
10. Копейкин А. Развитие ипотечного кредитования в России \ Рынок ценных бумаг – 1999 - №8 – с.25-29.
11. Краснянский Л.Н. Повышение инвестиционной активности в городском строительстве. – М.: Экономика, 2001 - 254 с.
12. Латкин А.А. Внедрение и развитие ипотечного кредитования \ Промышленное и гражданское строительство – 1998 - №4 – с. 57-59.
13. Лимаренко В.И. Ипотека: стратегия развития. – М.: АО Диалог-МГУ, 2000 - 275 с.

14. Маматов П.Д., Плужник Г.Н. Практика ипотечного жилищного кредитования (Руководство по участию в городской программе ипотечного жилищного кредитования). – Рязань: РИНФО, 2000 - 276 с.
15. Овчинников В. Организация финансово-строительных комплексов \ \ Рынок ценных бумаг – 1995 - №11 – с.45-47.
16. Осокина И.Л., Смирнов В.В. Долгосрочное жилищное финансирование в современных экономических условиях Российской Федерации: опыт и рекомендации \ \ Методическое пособие. – М.: 2001 - 205 с.
17. Пенкина И.А. Современная система ипотечного кредитования в США. – М.: МАКС Пресс, 2000 - 106 с.
18. Поляков В. Финансовые технологии инвестирования строительства жилья \ \ Финансы в Сибири – 1998 - №2 – с.45-48.
19. Постановление СМ РФ №595 от 20.06.93 г. с изменениями и дополнениями, включая Указ Президента РФ №431 от 29.03.96 г., О государственной целевой программе «Жилище»
20. Постановление Правительства РФ №753 от 27.06.96 г. О федеральной целевой программе «Свой дом»
21. Постановления Правительства РФ №937 от 3.08.96 г. «Положение о предоставлении гражданам РФ, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездных субсидий на строительство и приобретение жилья»
22. Постановление Правительства РФ №71 от 20.01.98 г. Федеральная целевая программа «Государственные жилищные сертификаты»
23. Постановление Правительства РФ №219 от 18.02.98 г. «Об утверждении Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним»
24. Постановление Правительства РФ №248 от 26.02.98 г. «Об установлении максимального размера платы за государственную регистрацию прав на

недвижимое имущество и сделок с ним и за предоставление информации о зарегистрированных правах»

25. Постановление Правительства РФ №28 от 11.01.00 г. «Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в РФ».

26. Правовые проблемы организации рынка ипотечного кредитования в России \ Учебное пособие под редакцией Ема В.С. – М.: Стаут, 1999 - 252 с.

27. Рахман И.А. Развитие рынка недвижимости в России, теория, проблемы, практика. – М.: Экономика, 2000 - 294 с.

28. Рахман И.А. Методы ценообразования объектов недвижимости в строительстве. М.: МАКС Пресс, 2001 – 125 с.

29. Ужегов А.Н. Квартира в кредит ипотечная сделка. – СПб.: Питер, 2001 - 285 с.

30. Указ Президента РФ №2218 от 24.12.93г. «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы»;

31. Указ Президента РФ №1180 от 10.06.94 г. «О жилищных кредитах»

32. Указ Президента РФ №1182 от 10.06.94 г. «О выпуске и обращении жилищных сертификатов»

33. Указ Президента РФ №430 от 29.03.96 г. «О государственной поддержке граждан в строительстве и приобретении жилья»

34. Федеральный Закон РФ №1541-1 от 4.07.91 г. «О приватизации жилищного фонда в РФ»

35. Федеральный Закон РФ №1738-1 от 11.10.91 г. «О плате за землю»

36. Федеральный Закон РФ №4218-1 от 24.12.92 г. «Об основах федеральной жилищной политики»

37. Федеральный Закон РФ №72-ФЗ от 15.06.96 г. «О товариществах собственников жилья»

38. Федеральный Закон РФ №122-ФЗ от 21.07.97 г. «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»

39. Федеральный Закон РФ №102-ФЗ от 16.07.98 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)»
40. Федеральный Закон РФ №135-ФЗ от 29.07.98 г. «Об оценочной деятельности»
41. Цилина Г.А. Ипотека жилье в кредит. – М.: Экономика, 2001 - 358 с.
42. Чагай К.А. Механизм государственного регулирования ипотечного кредитования жилищного строительства: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - М., 2000 – 21 с.
43. Черняк А.В. Проблемы формирования вариантов оценки и управления недвижимостью в строительстве: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. - М., 2000 – 37 с.
44. Щесняк Е.Л. Методические основы формирования структуры управления строительством в условиях рыночных отношений: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - М., 2000 – 15 с.
45. Экономика Недвижимости \Учебное пособие под редакцией Ресина В.И. – М.: Дело, 2000 - 328 с.
46. Статистический сборник Госкомстат России \ Строительство в России. М.: 2001 – 254 с.
47. Статистический сборник Госкомстат России \ Регионы России социально-экономические показатели 2002. - М., 2002 – 863 с.
48. Статистический сборник Госкомстат России \ Об итогах обследований потребительских ожиданий населения в 1998-2001 гг. – М., 2002. – 247 с.
49. Статистический сборник Госкомстат России \ Жилищное хозяйство в России 2001. - М., 2002 – 237 с.
50. Толковый экономический и финансовый словарь Т.П. \пер. с франц. – М.: Международные отношения, 1994 – с.180

**Система сравнительных и оценочных показателей
в управлении жилищным рынком^V
расчетный период - 2000г.**

Наименование показателей по группам Уровень сущности показателя («вес»)	интервал значений критерия оценки показателей по сравнительной шкале (-1) - 1	РЕГИОН		РЕГИОН		РЕГИОН	
		Г. Москва		Нижегородская обл.		Ивановская обл.	
		Данные показателя	Оценочный балл	Данные показателя	Оценочный балл	Данные показателя	Оценочный балл
I. Общеэкономические показатели региона.							
1. ВРП ^{VI} , рейтинг (1-80). Вес - 13	региональный 1-10 место - 1 11-30 место - 0 >30 места - (-1)	2	13	34	-13	70	-13
2. Инвестиции в основной капитал на душу населения, региональный рейтинг (1-80). Вес - 14	1-10 место - 1 11-30 место - 0 >30 места - (-1)	3	14	48	-14	75	-14
3. Численность населения, млн. чел. Вес - 29	> 4 млн. чел. - 1 4-2 млн. чел. - 0 < 2 млн. чел. - (-1)	8,5	29	3,6	0	1,2	-29
4. Удельный вес занятых в экономике (ЭЗН) ^{VII} , % Вес - 21	50% и выше - 1 45-50% - 0 < 45% - (-1)	63%	21	46%	0	41%	-21
5. Коэффициент демографической нагрузки, Чел./тыс. чел. трудоспособного возраста. Вес - 15	< 600 чел. - 1 600-700 чел. - 0 > 700 чел. - (-1)	674	0	702	-15	700	0
6. Коэффициент миграционного прироста, чел. прибывших/ 10000 чел. Вес - 20	> 30 чел. - 1 0-30 чел. - 0 < 0 - (-1)	78	20	19	0	22	0
7. Коэффициент занятости	> 1,0 - 1	1,26	24	0,89	-24	0,82	-24

^V Расчет произведен по 22 регионам 7 административных округов. В Приложении 1 представлены регионы, попавшие в каждую из групп в соответствии с итогами сравнения (Приложение 2).

^{VI} ВРП - Валовой региональный продукт

^{VII} ЭЗН - население, занятое в экономике, получающее доход от различных видов деятельности.

экономически активного населения, чел. Вес - 24	0,90-1,0 - 0 < 0,90 - (-1)							
8.Среднегодовая численность населения занятого на предприятиях частной, смешанной российской, смешанной иностранной форм собственности, % Вес - 25	> 70% - 1 60-70% - 0 < 60% - (-1)	65%	0	64%	0	61%	0	
9.Коэффициент регионального присутствия организаций, доминирующих на рынке ^{VIII} , организации/млн.чел. Вес - 26	1,0 и выше - 1 0 - 0,9 - 0	0,9	0	4,2	26	2,0	26	
10.Заявленная потребность в работниках, % Вес - 14	> 3,5% - 1 1-3,5% - 0 < 1% - (-1)	7%	14	1%	0	1%	0	
11.Коэффициент «ввоза капитала», % Вес - 21	> 10% - 1 0% - 10% - 0 < 0% - (-1)	16,6	21	-0,1	-21	-6,6	-21	
12.Представительство «среднего класса», тыс. чел. Вес - 18	> 2000,0 - 1 1000,0-2000,0 тыс.- 0 <1000,0 тыс. - (-1)	4213,2	18	116,3	-18	1,2	-18	
13.Коэффициент обеспеченности семей (3,5 чел.) автомобилями, % Вес - 23	65%-100% - 1 50% - 65% - 0 0%-50% - (-1)	78%	23	37%	-23	33%	-23	
II. Показатели регионального рынка недвижимости.								
14.Коэффициент представительности строительного предприятия/тыс.чел. Вес - 8	> 4,0 - 1 2,0-4,0 - 0 < 2,0 - (-1)	7,8	8	1,8	-8	1,8	-8	
15.Коэффициент представительности рынка недвижимости, предприятия/тыс. чел. Вес - 7	> 0,60 - 1 0,25-0,60 - 0 < 0,25 - (-1)	0,9	7	0,1	-7	0,1	-7	
16.Спрос на жилье в регионе, в % Вес - 10	> 30% - 1 10-30% - 0 < 10%. - (-1)	15%	0	26%	0	24%	0	
17.Коэффициент удовлетворенности спроса на жилье, %	> 30% - 1 10%-30% - 0	11,9%	0	3,1%	-9	1,8%	-9	

^{VIII} Промышленные предприятия, доминирующие на рынке – имеющие на рынке определенного товара долю более 35%.

Вес - 9	< 10% - (-1)						
18. Жилфонд частной формы собственности, %	70% и выше - 1						
Вес - 10	60-70% - 0 < 60% - (-1)	56,9	-10	63,1	0	64,6	0
19. Благоустроенный жилфонд (водопровод, канализация, отопление, горячее водоснабжение, газ (электричество), %)	> 90% - 1 60-90% - 0 < 60% - (-1)	94%	10	58%	-10	54%	-10
Вес - 10							
20. Коэффициент спроса на строительство жилья с учетом динамики.	> 1,0 - 1 < 1,0 - 0	0,83	0	2,57	19	2,20	19
Вес - 19							
21. Рейтинг регионов по рыночной стоимости кв.м. общей жилой площади (1-80).	1-10 место - 1 10 - 30 место - 0 >30 места - (-1)	1	22	3	22	48	-22
Вес - 22							
22. Коэффициент представительности страховых организаций, ед./млн.чел.	> 20,0 - 1 10,0 - 20,0 - 0 < 10,0 - (-1)	54,8	7	4,7	-7	2,5	-7
Вес - 7							
23. Развитость арендного рынка, кол-во сделок/число семей.	> 0,3 - 1 0,1-0,2 - 0 < 0,1 - (-1)	-	-	-	-	-	-
Вес - 7							
III. Показатели регионального рынка ипотечных кредитов.							
24. Коэффициент представительности регионального финансово-кредитного рынка, ед./10 тыс.чел.	> 0,5 - 1 0,2-0,5 - 0 < 0,2 - (-1)	0,72	7	0,23	0	0,24	0
Вес - 7							
25. Доля накоплений в доходах населения, %	31-40% - 1 10-30% - 0 < 10%, > 40% - (-1)	13,8	0	21,1	0	14,1	0
Вес - 17							
26. Коэффициент дифференциации населения	> 0,66 (>40%) - 1 0,43-0,66 (>30%) - 0 < 0,43 (<30%) - (-1)	0,97	27	0,03	-27	0,00	-27
Вес - 27							
27. Коэффициент доступности жилья, лет.	3-7 лет - 1 8-10 лет - 0 >10 лет, <3 лет - (-1)	7 лет	15	18 лет	-15	14 лет	-15
Вес - 15							
28. Коэффициент доступности жилья для семьи «среднего класса», лет.	3-7 лет - 1 8-10 лет - 0 >10, <3 лет - (-1)	5,1 лет	23	1,4 лет	-23	0 лет	-23
Вес - 23							

* Расчет показателя производится при наличии соответствующих данных по регионам.

29. Доля рискованных доходов населения, % Вес - 22	< 30% - 1 30-50% - 0 > 50% - (-1)	68,6%	-22	44,9%	0	32,0%	0
30. Коэффициент платежеспособности семьи Вес - 17	> 1,5 - 1 0,9-1,5 - 0 < 0,9 - (-1)	1,06	0	0,41	-17	0,53	-17
31. Коэффициент платежеспособности семьи среднего класса Вес - 26	> 1,5 - 1 0,9-1,5 - 0 < 0,9 - (-1)	1,44	0	5,20	26	207,15	26
Коэффициент платежеспособности семьи (альтернативный показатель) Вес - 17	> 1,5 - 1 0,9-1,5 - 0 < 0,9 - (-1)	0,92	0	0,35	-17	0,46	-17
Коэффициент платежеспособности семьи среднего класса (альтернативный показатель) Вес - 26	> 1,5 - 1 0,9-1,5 - 0 < 0,9 - (-1)	1,24	0	4,49	26	179,04	26
32. Коэффициент спроса на кредитные ресурсы. Чел./тыс.руб. Вес - 25	< 1,0 - 1 5,0 - 1,0 - 0 > 5,0 - (-1)	0,6	25	2,8	0	9,8	-25
33. Кредитоспособность населения, % Вес - 16	< 3% - 1 3% - 5% - 0 > 5% - (-1)	2,66%	16	2,33%	16	2,50%	16
34. Коэффициент соотношения средней стоимости арендной платы к платежу по ипотечному кредиту Вес - 24	> 1,0 - 1 0,8-1,0 - 0 < 0,8 - (-1)	-	-	-	-	-	-
35. Отклонение процентной ставки по кредитам от процентной ставки Вес - 3	«+» - 1 «-» - 0	=(в \$)	0	=(в \$)	0	+(в \$)	3

* Расчет показателя приведен по условиям ипотечной программы ЗАО КБ «Дельта Кредит» (кредит - 70% стоимости жилья, срок кредита - 10 лет, стоимость кредита - 15% годовых в USD).

* Расчет показателя приведен по условиям ипотечной программы ЗАО КБ «Дельта Кредит» (кредит - 70% стоимости жилья, срок кредита - 10 лет, стоимость кредита - 15% годовых в USD).

** Расчет показателя приведен по условиям ипотечной программы ОАО «АИЖК» (кредит - 70% стоимости жилья, срок кредита - 10 лет, стоимость кредита - 19% годовых в руб.).

** Расчет показателя приведен по условиям ипотечной программы ОАО «АИЖК» (кредит - 70% стоимости жилья, срок кредита - 10 лет, стоимость кредита - 19% годовых в руб.).

* Расчет показателя производится при наличии статистических данных по регионам.

пользователя.	«-» - (-1)	= (руб.)	0	+(руб.)	3	+(руб.)	3
Вес - 3							
Выбор одной из ипотечных программ.							

Приложение 2

**Итоговое значение сравнительной оценки регионов за 2000 г.
(сравнительная шкала)^{IX}**

Сравнительная шкала	интервалы	Итоговая сумма баллов	Итоговая оценка по группе	Итоговая сумма баллов	Итоговая оценка по группе	Итоговая сумма баллов	Итоговая оценка по группе
I – благоприятный регион	213 – 594	332	I	(-142)	II	(-243)	III
II – перспективный регион	(-168) - 212	332	I	(-139)	II	(-243)	III
III – бесперспективный регион	(-549) – (-169)						

^{IX} Черным шрифтом выделены итоги оценки и сравнения по программе ЗАО КБ Дельта Кредит, красным шрифтом – по программе ОАО «АИЖК»

