

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи

ПОЛЬЩИКОВ ДЕНИС ВИТАЛЬЕВИЧ

**РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ**

Специальность 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами:
строительство)»

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
д. э. н., проф. В. В. Гасилов

Воронеж – 2017

Содержание

Введение	3
1 Теоретические основы осуществления жилищной политики	12
1.1 Актуальные проблемы развития жилищной сферы: мировые и российские тенденции	12
1.2 Механизм реализации государственной жилищной политики	20
1.3 Роль арендного жилья при решении проблем в жилищном строительстве.....	30
2 Организационно-экономический механизм создания проектов арендного жилья на условиях государственно-частного партнерства	40
2.1 Тенденции развития арендного жилья в регионах России	40
2.2 Влияние факторов спроса и предложения на рынке арендного жилья	53
2.3 Применение теории матричных игр при анализе спроса и предложения на рынке арендного жилья.....	61
3 Оценка социально-экономической эффективности проектов ГЧП при строительстве арендного жилья в Воронежской области.....	78
3.1 Оценка конкурентных преимуществ аренды жилья по сравнению с приобретением в собственность	78
3.2 Социально-экономическая эффективность ГЧП проектов строительства арендного жилья с применением экспертных методов.....	92
3.3 Разработка программы развития арендного жилья в Воронежской области на принципах ГЧП.....	100
Заключение.....	124
Список использованной литературы.....	128
Приложение 1	142
Приложение 2	143
Приложение 3	144
Приложение 4	145

Введение

Актуальность темы исследования. Обеспеченность населения качественным комфортным жильем является одним из наиболее существенных критериев социально-экономического развития общества, уровня жизни населения, важным элементом экономики, позволяющим обществу динамично развиваться. Существующее состояние жилищной обеспеченности в России сложилось во многом под влиянием стихийных, не связанных между собой мероприятий прямого и косвенного воздействия со стороны государства, реализуемых в стране на протяжении последних десятилетий, и характеризуется значительным объемом накопившихся проблем. Совокупность принимаемых решений в жилищном строительстве привела к тому, что в настоящее время состояние рынка жилой недвижимости, жилищной обеспеченности граждан не соответствует потребностям общества.

Развитие жилищного направления и улучшения условий проживания граждан не раздельно связаны и являются основным аспектом в развитии государства. В последние годы применялось множество процедур, направленных на развитие отрасли, но к сожалению существующие механизмы изжили себя и не позволяют достичь поставленных результатов. Поиск новых механизмов, способных обеспечить рост показателей жилищного строительства и обеспеченности населения жильем, приводит нас к строительству арендного жилья. Предложенный механизм способен существенно изменить темпы роста, что позволит дать толчок не только строительному сектору, но и смежным отраслям. Арендное жилье способно выполнить поставленные задачи по улучшению условий проживания граждан за счет доступности, данный механизм хорошо зарекомендовал себя в зарубежных странах и некоторых регионах РФ, но еще не получил массового развития. Решение задач по строительству арендного жилья необходимо осуществлять в рамках партнерства государства и бизнеса, что позволит уменьшить затраты и повысить рентабельность проекта для инвестора, а участие государства позволит увеличить доверия граждан к участию в проектах.

При всей важности указанного направления строительство арендного жилья сталкивается с множеством препятствий, во многом связанных с недостаточно проработанной теоретической, методической и законодательной базой для его реализации. Таким образом, актуальность исследования объясняется потребностью разработки методов, моделей и инструментов, которые позволили бы арендному жилищному строительству обеспечить гармоничное развитие экономики различных регионов страны и социальной сферы. Указанные обстоятельства определяют актуальность выполненной диссертационной работы, объясняют логику и структуру исследования.

Недостаточная теоретическая разработанность вопросов массового применения арендного жилья в РФ позволила сформировать **рабочую гипотезу**, согласно которой широкое применение строительства арендного жилья возможно при создании системы государственно-частного партнерства государства, муниципалитетов, частных инвесторов и арендаторов, что обеспечит его конкурентоспособность при сравнении с продажей построенного жилья в собственность и обеспечит положительную динамику выполнения подрядных работ в условиях снижения реальных доходов населения.

Степень разработанности проблемы. Различным аспектам осуществления жилищной политики, в том числе применению принципов государственно-частного партнерства в строительстве посвящены работы А. Н. Асаула, С. А. Астафьева, М. В. Бойко, Е. С. Бочкаревой, В. Г. Варнавского, Д. А. Грекова, В. А. Горемыкина, М. Занди, М. А. Дерябиной, Д. Г. Ивановой, А. В. Карасева, М. В. Клиновой, Л. А. Комисаровой, В. Б. Кондратьева, М. А. Никитенковой, Ю. П. Панибратова, И. А. Разумовой, Р. А. Фалтинского, О. А. Ястребова.

Проблемы развития арендного жилья исследованы в работах В. В. Англичанинова, Бен Ш. Бернанке, М. В. Бойко, Р. Р. Вирченко, Ю. Г. Ерохиной, Т. И. Кубасовой, С. В. Кузнецова, М. В. Матвеевой, Н. Г. Новиковой, Т. Ю. Овсянниковой, Н. Н. Рогожиной, Т. В. Светник, И. А. Саенко, А. Б. Петрухина.

Применение методов оптимизации и теории матричных игр для решения прикладных задач в экономике инвестиционного комплекса исследовано в работах

А. Б. Волощенко, В. В. Гасилова, В. М. Горбунова, Т. Б. Дао, М. А. Карповича, П. Е. Климова, Ю. Н. Кузнецова, В. И. Кузубова, Е. Н. Лобачева, Л. А. Петросян, С. Л. Печерского. При всем вышесказанном, проблематика обеспечения эффективности государственной программы по строительству арендного жилья с теоретической и методической точки зрения проработана недостаточно. Данное обстоятельство определило выбор направления научного исследования.

Цель и задачи исследования

Целью настоящей работы является разработка теоретических и методических основ реализации региональных программ государственно-частного партнерства (ГЧП) по строительству арендного жилья, направленных на повышение экономической эффективности функционирования предприятий инвестиционно-строительного комплекса и решение социальных задач населения страны. В соответствии с целью работы были сформулированы и решены следующие **задачи исследования:**

- предложить программу осуществления жилищной политики, учитывающую наличие групп населения, не включенных в действующие программы из-за дефицита денежных средств, снижения уровня реальных доходов населения, разной динамики на рынке труда в разных регионах РФ, в которой существенное развитие получают проекты строительства арендного жилья;

- дать оценку влияния факторов спроса и предложения на рынке арендного жилья на основе применения теории матричных игр;

- усовершенствовать метод строительства арендного жилья в регионах РФ на принципах государственно-частного партнерства;

- провести оценку конкурентных преимуществ аренды жилья для тех категорий граждан, которым арендные отношения будут предпочтительнее приобретения жилья в собственность;

- разработать систему интегральной оценки социально-экономической эффективности ГЧП-проектов при строительстве арендного жилья.

Область исследования соответствует пунктам «1.3.70. Государственное регулирование рынка недвижимости, формирование федеральной и муниципальной

инвестиционной политики в сфере жилищного строительства в условиях социально ориентированной рыночной экономики» и «1.3.78. Развитие теории и методологии управления рисками инвестиционных проектов в строительстве»; специальность — 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством: (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами — строительство) паспорта специальностей ВАК.

Объектом исследования выступает инвестиционно-строительный комплекс региона, функционирующий в условиях реализации программ по строительству арендного жилья на принципах ГЧП.

Предмет исследования — социально-экономические отношения, возникающие в инвестиционно-строительной сфере в ходе реализации программ по созданию проектов арендного жилья на принципах ГЧП.

Теоретической базой диссертационной работы стали труды отечественных и зарубежных ученых по проблематике осуществления жилищной политики, экономики жилищной сферы, строительства арендного жилья, применения методов оптимизации и матричных игр, эффективности реализации проектов ГЧП в инвестиционно-строительном комплексе.

Методологической основой исследования выступает системный анализ, статистическая обработка информации, методы экономической теории, оптимизации проектных решений, теории матричных игр, общенаучные методы, процессный и экспертный методы, ситуационный анализ.

Информационную базу исследования составили данные Федерального фонда содействия жилищного строительства (РЖС), Росстата РФ и его Воронежского филиала, Международного банка реконструкции и развития, Всемирного банка, Центрального банка Российской Федерации, Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, Департамента инвестиционной политики и развития ГЧП Минэкономразвития РФ, Минрегиона РФ, Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов, Института экономики города. Кроме того, использовались законодательные акты РФ федерального и регионального уровней, информационные

ресурсы сети Интернет, данные научных и методических изданий, статистические данные предприятий инвестиционно-строительного комплекса.

Существенные результаты, полученные автором:

1. Уточнены основные способы реализации жилищной политики в РФ, в которых, в отличие от известных подходов, ориентированных на продажу жилья в собственность (А. Н. Асаул, В. А. Горемыкин, М. А. Дерябина, Д. Г. Иванова и др. авторы), обоснована экономическая целесообразность аренды жилья. Представленные автором способы были рассмотрены с учетом их социально-экономической эффективности и доступности для всех слоев населения, что позволило выявить один из наиболее действенных способов реализации жилищной политики — строительство арендного жилья — и определить направления его модификации, заключающиеся в повышении доступности и стимулировании рынка в условиях снижения доходов населения. Разработана схема осуществления жилищной политики, которая позволила выявить эффективные программы реализации жилищной политики и обосновать выбор ГЧП при строительстве арендного жилья с точки зрения его социально-экономической эффективности и доступности для разных слоев населения (раздел 1.1–1.2, положения разработаны лично автором).

2. Выявлены факторы, в наибольшей мере влияющие на спрос и предложение жилья в осуществляемой жилищной политике, позволяющие построить оптимальные стратегии для инвесторов и арендаторов на основе теории матричных игр, отличающиеся возможностью осуществлять решение двойственных задач линейного программирования, на основе которых определяются стратегии оптимального взаимодействия участников проектов арендного жилья. Данные, полученные в результате применения теории матричных игр, адаптированы под существующий рынок арендного жилья (раздел 2.3, положения разработаны лично автором).

3. Усовершенствован механизм оценки оптимальной доли участия государства в строительстве арендного жилья на принципах ГЧП, отличающийся возможностью сравнения разных схем решения жилищной политики и позволяющий определить минимальную долю участия государства и муниципалитета в ГЧП с целью

достижения конкурентоспособности частного капитала при строительстве арендного жилья (раздел 3.3, положения разработаны лично автором).

4. Определены факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества аренды по сравнению с приобретением ее в собственность, позволяющие дать прогноз категорий граждан, ориентированных на арендные отношения, что позволит разработать среднесрочные планы развития арендного жилья (раздел 3.1, положения разработаны лично автором).

5. Сформирована система оценки социально-экономической эффективности арендного жилья, адаптированная под современные реалии рынка, отличающаяся учетом разнонаправленных интересов участников ГЧП-проекта, позволяющая на основе экспертных методов определить значимость вклада разных участников в ГЧП-проектах и оптимальные варианты их практического осуществления (раздел 3.2, положения разработаны лично автором).

Научная новизна диссертационного исследования заключается в следующем:

1. Предложена авторская схема осуществления жилищной политики в РФ, отличительной особенностью которой является определение наиболее эффективной программы с позиции: 1) социально-экономической эффективности; 2) доступности для всех слоев населения; 3) сокращения сроков приобретения жилья; 4) адаптации к современным условиям; что позволило выявить недостатки существующих программ и обосновать выбор нового эффективного направления — массового развития рынка арендного жилья (раздел 1.1–1.2, положения разработаны лично автором).

2. Сформирована модель строительства арендного жилья на принципах ГЧП, которая отличается учетом интересов всех участников партнерства, позволяющая выработать оптимальный вариант взаимодействия, учитывающая динамику спроса и предложения на рынке жилья. Поскольку арендное жилье в современных условиях является менее рентабельным по сравнению с продажей жилья в собственность и обладает высоким уровнем рисков, предложено участие в таких проектах государства и муниципалитетов в форме ГЧП (раздел 2.2, положения разработаны лично автором).

3. Предложен механизм оценки оптимальной доли участия государства в проектах строительства арендного жилья, отличающийся предоставлением альтернативного механизма решения жилищной проблемы для населения, обеспечивающий снижение уровня миграции и рост квалифицированных трудовых ресурсов из других регионов, реализуемый на принципах ГЧП (раздел 3.3, положения разработаны лично автором).

4. Сформирована система интегральной оценки эффективности доходных домов и социально ориентированных проектов, которая отличается учетом количественного вклада совокупности социальных, экономических, финансовых, экологических, инвестиционных преимуществ разработанного проекта для его участников. Выбраны локальные критерии оптимальности проектов для государства, муниципалитета, частных инвесторов, общественных организаций, населения, создана система интегральной оценки, включающая социальную, бюджетную и коммерческую составляющую (раздел 3.2, положения разработаны лично автором).

5. Проведена оценка конкурентных преимуществ аренды жилья, отличительной особенностью которой является возможность определения тех категорий граждан, для которых аренда жилья будет предпочтительнее приобретения в собственность, к которым, прежде всего, относятся молодые специалисты, желающие найти достойное место работы, имеющие востребованные специальности и мотивированные на реализацию карьерного потенциала, а также высококвалифицированные специалисты, имеющие спрос на динамичном рынке труда. Такое деление арендаторов позволяет планировать объемы различных видов арендного жилья. (раздел 3.1, положения разработаны лично автором).

Обоснованность и достоверность научных положений, выводов и рекомендаций обеспечена анализом обширного перечня литературных источников по теме исследования, значительным объемом проведенного статистического анализа данных российских и зарубежных источников, а также в последовательном совершенствовании методики оценки социально-экономической эффективности проектов строительства арендного жилья, а именно сбором и анализом: 1) статистических данных, характеризующих факторы спроса и предложения на рынке жилья, из которых отбирались данные, влияющие на экономическую эффективность строительства для всех его участников; 2) изменений отобранных показателей за значительный

временной период; 3) выбора лучшего варианта для всех участников рынка с учетом возможных рисков.

Теоретическая значимость диссертации заключается в формировании научно-методических основ по развитию программ арендного жилья, обеспечивающих эффективное применение данного механизма в социально-экономических системах.

Практическая значимость научного исследования состоит в том, что предлагаемые нами методические подходы и практические рекомендации могут быть использованы при разработке программ по развитию арендного жилья на государственном и региональном уровне. Полученные в результате научной работы принципы и модели строительства арендного жилья будут способствовать практическому внедрению данного механизма в конкретных регионах РФ и в строительных организациях.

Основные результаты диссертационного исследования использованы:

– **в учебном процессе** Воронежского государственного технического университета (ВГТУ) при подготовке специалистов в области экономики и управления по дисциплине «Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности»;

– **в практической деятельности:** разработанные в исследовании методики, модели и процедуры используются организациями ООО «ВИТ-Строй» и ООО РСК «Дон», что подтверждается соответствующими актами внедрения.

Апробация результатов исследования

Основные положения и результаты работы были представлены на научно-практических конференциях профессорско-преподавательского состава Воронежского государственного архитектурно-строительного университета (2014–2016 гг.), II Международной научно-практической конференции «Наука и образование: проблемы стратегического развития» (Уфа, 15–16 ноября 2016 г.), II Международной научно-практической конференции «Инновационные технологии в науке и образовании» (Пенза, 23 января 2017 г.), VI International scientific conference «Science: problems and innovations» (Пенза, 25 декабря 2016 г.).

Научные публикации. Основные положения и результаты диссертации опубликованы в 10 статьях общим объемом 4.1 п.л. (в том числе авторских 2.8 п.л.), в том числе 5 статей в изданиях, рекомендованных ВАК РФ.

Объем и структура работы

Структура, содержание и объем диссертации определены поставленной целью, задачами и логикой исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, включающего 122 источника, содержит 127 страниц основного текста.

Во **введении** обоснована актуальность и степень научной разработанности проблемы, сформулированы цель, задачи, предмет и объект исследования, охарактеризованы теоретическая и практическая значимость результатов работы, элементы научной новизны и описана апробация результатов исследования.

В **главе 1** рассматриваются актуальные проблемы развития жилищной сферы и тенденции, существующие в мире и России, исследуются механизмы реализации жилищной политики, их социально-экономическая эффективность и доступность для населения.

В **главе 2** рассматриваются существующие тенденции развития арендного жилья в регионах России на основе влияние факторов спроса и предложения, предлагается обратиться к теории матричных игр при анализе спроса и предложения на рынке арендного жилья.

В **главе 3** рассмотрены вопросы оценки рисков для всех участников государственно-частного партнерства, предложена методика интегральной оценки социально-экономической эффективности для проектов строительства арендного жилья на принципах ГЧП, представлена программа развития арендного жилья в Воронежской области.

В **заключении** сделаны выводы и сформулированы наиболее значимые результаты диссертационного исследования.

В **приложениях** представлены материалы, дополняющие и поясняющие отдельные положения диссертационной работы.

1 Теоретические основы осуществления жилищной политики

1.1 Актуальные проблемы развития жилищной сферы: мировые и российские тенденции

Одним из наиболее важных критериев развития общества является повышение уровня жизни населения, немаловажную позицию в котором занимает качественное и недорогое жилье. К сожалению, сегодня состояние рынка жилищного строительства не соответствует потребностям общества. Во многом такое положение сложилось из-за того, что государство действовало стихийно и проводило не связанные между собой решения, которые лишь временно решали проблемы в жилищной сфере и не решали огромный объем проблем, накапливающихся в течение длительного времени.

Негативная тенденция в строительстве началась в 1990-х гг., когда плановая система обеспечения населения жильем была разрушена, а новая не была сформирована, так как к тому моменту отсутствовала нормативная база, только начинала появляться правовая база рыночных отношений, банковский сектор, как финансовый институт, находился в самом начале становления, а государство фактически дистанцировалось от жилищного строительства, передав решение всех проблем рынку [14]. Частично ряд проблем в жилищном строительстве был решен в начале 2000-х г. сформировалась нормативно правовая база жилищной политики, уровень доходов населения значительно вырос и наряду с ростом кредитования вызвал увеличение спроса на жилую недвижимость.

Но последовавший за ним мировой кризис 2008 г. существенно ухудшил состояние рынка жилищного строительства. Взятый свое начало в США, кризис отразился на всей мировой экономике. Ипотечные механизмы в США — это предоставление денежных средств под залог недвижимости. Обратившись в банк оформляешь «Закладную», заложив любое движимое или недвижимое имущество, и сразу получаешь ссуду [122, 120]. Окончание Второй мировой войны породило жилищный бум в США и принесла новый механизм ипотечного кредитования — «ипотеку жилья».

Клиент брал заемные средства платя первоначальный взнос, а банк давал ссуду на остаток суммы и заемщик приобретал жилье. Залогом выступал дом и в случае прекращения платежей переходил в собственность банка. Ежемесячная плата банку по кредиту примерно соответствовали арендной плате за жилье. Разумеется, перед выдачей ссуды банк проверял платежеспособность клиента, его финансовое состояние, доход, кредитную историю клиента. В 2005 г. платежеспособный спрос на жилую недвижимость в США был удовлетворен, что подтолкнуло банки выдавать ипотечные кредиты лицам с низкими доходами, и с сомнительной кредитной историей (примерно 25 % от общего числа заемщиков) [111, 122, 121]. Ухудшение качества выдачи ипотеки стало возможно благодаря росту доли рынка частных банков и сокращению рыночной доли предприятий с государственным участием. Для новых заемщиков с низкими доходами была введена ссуда с регулируемой процентной ставкой, процент по которой нарастал [118].

Рост цен на недвижимость постоянно повышал стоимость дома (оплаченного банком) и заемщик теперь мог продать дом получив прибыль и расплатившись по своим обязательствам перед кредиторами.

В 2006 г. рынок жилой недвижимости достиг своей максимальной точки и цены на недвижимость стали стремительно падать, это привело к тому что заемщики не смогли расплачиваться по своим обязательства перед банками за жилье и множество жилой недвижимости из собственности должников перешло во владение банков, которые в свою очередь занялись его перепродажей [118, 110]. Кризис, который затронул не только США, но и весь мир нанес сильный урон по жилищной сфере, которая превратилась из локомотива экономики, тянувший за собой все другие отрасли, в якорь.

Финансовый кризис 2008 г. отразился и на экономике РФ, изменив позитивную динамику роста в строительной сфере, которая начала появляться с начала 2000 г. Первыми кризисные явления ощутили на себе банки, которые начали терять инвестиционные средства. Банкам, получавшим кредиты в валюте, приходилось, и расплачиваться исходя из нового валютного курса, что привело к проблемам при получении кредитных средств для населения. Такое положение дел в финансовом

секторе не могло не сказаться на строительных организациях, которые заморозили более 80 % строительных объектов [38].

Рассматривая табл. 1, мы можем увидеть, что рост вводимых жилых домов с начала 2000-х г. постоянно рос и уже к 2006 г. стал показывать неплохие темпы роста. Так было введено на 7 млн. м² больше чем в 2005 г., а в 2007 г. уже прирост составил 10,6 млн.м². Однако кризис 2008 г. показал прирост всего в 2,9 млн. м², что по сравнению с показателями предыдущих лет является совершенно незначительным. Огромное количество инвестиционных проектов замораживается. В Российской Федерации 2009 г. уже показывает отрицательные результаты по вводимому жилью. Новый кризис 2014 г. показывает аналогичную динамику. В 2015 г. еще остается рост в 1,1 млн. м², но в сравнении с докризисным 2013 г. количество построенного жилья значительно уменьшается. Ту же динамику, мы можем наблюдать на построенных населением за свой или заемный счет квадратных метров жилья (табл. 1).

Таблица 1

Ввод в действие жилых домов в РФ 2000–2015 гг. (в миллионах квадратных метров) [101]

Годы	Общая площадь построенного, млн. м ²	Построена с использованием собственных и заемных средств	Жилищно-строительными кооперативами
2000	30,3	12,6	0,7
2001	31,7	13,1	0,6
2002	33,8	14,2	0,6
2003	36,4	15,2	0,6
2004	41,0	16,1	0,6
2005	43,6	17,5	0,6
2006	50,6	20	0,6
2007	61,2	26,3	0,9
2008	64,1	27,4	0,6
2009	59,9	28,5	0,5
2010	58,4	25,5	0,3
2011	62,3	26,8	0,4
2012	65,7	28,4	0,3
2013	70,5	30,7	0,5
2014	84,2	36,2	0,4
2015	85,3	35,2	0,6

Основной проблемой в жилищной сфере остается ветхий и аварийный жилищный фонд, собственником которого, до проведения приватизации оставалось государство, однако обязательства по обслуживанию жилищного фонда выполнялись не в полном объеме, что и привело к его обветшанию. Следует учитывать, что в статье 16 закона «О приватизации жилищного фонда в РФ» [4] зафиксировано: за собственником остается право производить капитальный ремонт дома в соответствии с существующими нормами. Тем самым признается вина государства в возникновении непригодного жилья. Проанализировав данные табл. 2, мы можем увидеть, как менялось количество аварийного жилья в Российской Федерации. Согласно статистическим данным количество м² аварийного жилья с 1990 г. по 2005 г. увеличилось в 3 раза, что составило основной прирост в области ветхого жилья, после 2005 г. прирост аварийного жилья остановился. Анализ динамика возникновения ветхого и аварийного жилья показывает состояние жилищной сферы, и изменения которые в ней произошли за 24 года. Недостаток инвестиций в содержание жилья уже в начале 2000 г. позволил увидеть динамику развития отрасли и показал невозможность государства решить проблему в кратчайшие сроки.

Необходимо обратить внимание на еще одну проблему — высокую стоимость квадратного метра жилья и медленно растущие доходы населения. Рост покупательской способности граждан важен как элемент экономического подъема. Подъем покупательской способности в жилищной сфере невозможен без формирования платежеспособного спроса через повышение заработной платы у населения.

Денежный доход сегодня остается главным источником удовлетворения потребностей населения, не только определяя материальное положение людей, но и в значительной степени отражая эффективность экономики.

Согласно данным (таб. 3) можно увидеть, что рост среднего дохода населения из года в год увеличивался и с 2008 г. составил 52,7 %.

Таблица 2

Ветхий и аварийный жилищный фонд (на конец года; общая площадь жилых помещений) [101]

Годы	Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, млн м ²	В том числе: ветхий	В том числе: аварийный	Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %
1990	32,2	28,9	3,3	1,3 %
1995	37,7	32,8	4,9	1,4 %
2000	65,6	56,1	9,5	2,4 %
2005	94,6	83,4	11,2	3,2 %
2006	95,9	83,2	12,7	3,2 %
2007	99,1	84,0	15,1	3,2 %
2008	99,7	83,2	16,5	3,2 %
2009	99,5	80,1	19,4	3,1 %
2010	99,4	78,9	20,5	3,1 %
2011	98,9	78,4	20,5	3,0 %
2012	99,9	77,7	22,2	3,0 %
2013	93,9	70,1	23,8	2,8 %
2014	93,3	69,5	23,8	2,7 %

Таблица 3

Уровень доходов населения в Воронежской области [101]

Год	Средний доход, руб.	Рост среднего дохода к концу года %
2008	14 863,6	
2009	16 895	12 %
2010	18 958,4	11 %
2011	20 780	9 %
2012	23 221,1	10 %
2013	25 928,2	10 %
2014	27 765,7	7 %
2015	30 514,4	9 %

На примере Воронежской области можно увидеть, за какое время семья из 3 чел. сможет аккумулировать необходимую сумму на покупку двухкомнатной квартиры. Средняя заработная плата на 2015 г. по Воронежской области составила 30 514,4 тысяч руб., а средняя стоимость квадратного метра 47 740 руб. за м², определим затраты на приобретение двухкомнатной квартиры площадью 54 м². Цена за такую квартиру составит 2 577 960 руб., при том что ежемесячный общий доход семьи составит 61 028,8 руб., следовательно, семье понадобится немногим больше

3,5 лет для покупки такой квартиры. В США при среднем заработке аналогичная семья может накопить на собственную квартиру в течение 1,2–1,5 лет [120, 121, 113].

Необходимо обратить внимание на механизмы государственной поддержки развития жилищной отрасли. Основными способами влияния государства на отрасль является ее пассивная и активная жилищная политика. Пассивная жилищная политика подразумевает под собой минимальное влияние государства на отрасль которое заключается в развитие правовой и нормативной базы для действия на рынке жилья. Активная жилищная политика подразумевает под собой не только развитие нормативной и правовой базы, но и активное участие на рынке жилья через государственные и муниципальные фонды. Анализируя вектор развития жилищной политики стран запада, необходимо отметить, что там наметилась тенденция к ослаблению государственного влияния в сфере жилищного строительства, переход к такому направлению стал возможен благодаря тому, что большая часть населения обзавелась собственным или арендным жильем. Но необходимо отметить, что в ретроспективе рынок жилищного строительства развивался в сторону недорогого жилья, а только после насыщения перешел к созданию невысокого качественного жилья.

Если рассмотреть жилищную сферу развитых стран, необходимо обратить внимание на общественный, частный и сектор на добровольных началах [67]. Общественный сектор представлен государственными и муниципальными органами власти, которые своей главной целью считают обеспечение социальной стабильности общества в процессе приобретения жилья. Частный сектор представлен различными частными коммерческими предприятиями и организациями, создающими жилищные условия для населения. Добровольный сектор включает различные некоммерческие организации, главной целью которых является обеспечение общества недорогим и качественным жильем [37]. Хотя между общественным и добровольным сектором существует множество различий, они очень плотно взаимодействуют между собой в развитых странах. Местные власти оказывают добровольному сектору поддержку, выделяют земельные участки по заниженной стоимости или бесплатно, оказывают консультационную и техническую помощь. Происходит субси-

дирование общественного сектора, привлечение частного капитала при помощи государственных гарантий, а строительство чаще всего осуществляется частными организациями. К примеру, в Великобритании сектор на добровольных началах представляет собой блок социального жилья. Динамика роста жилищного строительства с 1970-х г. стабилизировалась, а среднее число жильцов на отдельное жилье в 1980-х г. составило в среднем от 2,3 чел. в Дании и Германии до 3,9 чел. в Великобритании [50]. Примечательно, что драйвером развития жилищной политики стали как позитивные, так и негативные факторы. К позитивным можно отнести рост экономического потенциала стран, рост ВВП, а к отрицательным сокращение размера семьи и негативные тенденции в области рождаемости.

Во всех странах запада законодательно закреплено существование социального жилья, предназначенного для малообеспеченных и льготных слоев населения. Таким образом, собственное жилье стало доступно только людям со средним и высоким доходом и в развитых странах их доля чаще всего не превышает 50 % [67]. Немаловажными являются и другие критерии, которые могли бы проиллюстрировать состояние жилищной обеспеченности и развитости жилищной сферы.

Если рассмотреть рис. 1, где показано количество жилых помещений на тысячу чел., то Россия по обеспеченности населения жилыми площадями находится на среднеевропейском уровне, имея в среднем 425 квартир на 1 000 чел. населения. При этом наша страна существенно опережает такие развитые североамериканские страны, как Канада и США.

Рассмотрев приведенные данные, можно сделать вывод о причинах отставания России по показателям обеспеченности населения жильем. Обладая достаточным количеством жилищного фонда, страна отстает по показателям средней площади помещений, это связано с тем, что странам Западной Европы и США удалось обеспечить жильем большую часть населения и рынок жилья перераспределился в пользу частного сектора и жилья повышенной комфортности.

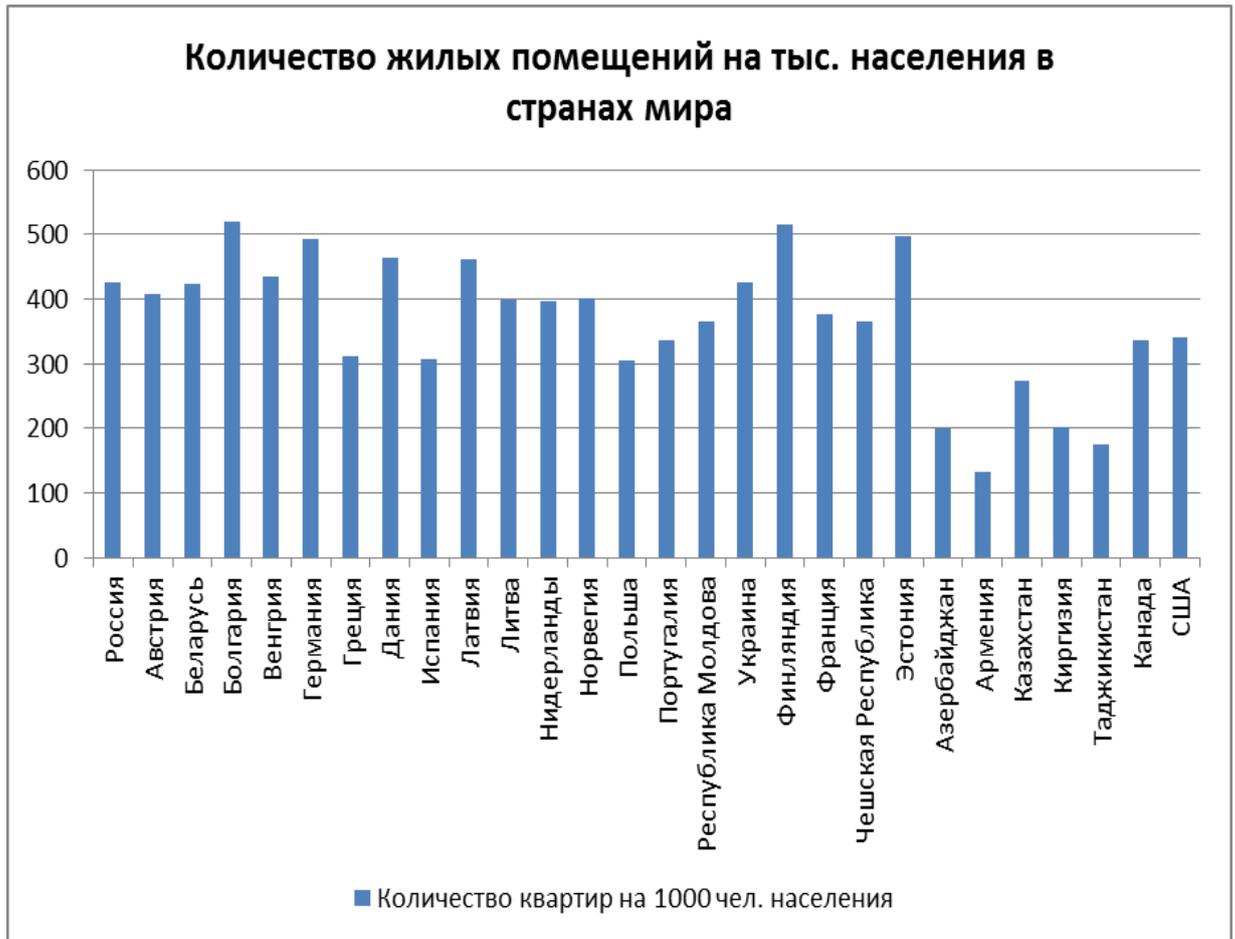


Рисунок 1 – Количество жилых помещений на 1000 чел. в странах мира

Но было бы неправильно рассматривать количество жилых помещений на тысячу чел., не рассмотрев количество введенного жилья на 1 чел. в год (рис. 2). Показатель жилья, введенного в год на одного чел. в m^2 существенно вырос в период с 2008 по 2015 гг. При этом можно увидеть, как снижается количество вводимого жилья во время кризисов, которые не дают в полный мере нарастить объемы строительства и сдачи жилых помещений в РФ.

Анализ рассматриваемых данных о развитии строительной отрасли и кризисах возникающих в экономике, позволил обнажить проблемы накопившиеся в жилищной отрасли, которые усугублялись кризисами, и не позволяли должными темпами развиваться рынку жилищного строительства.

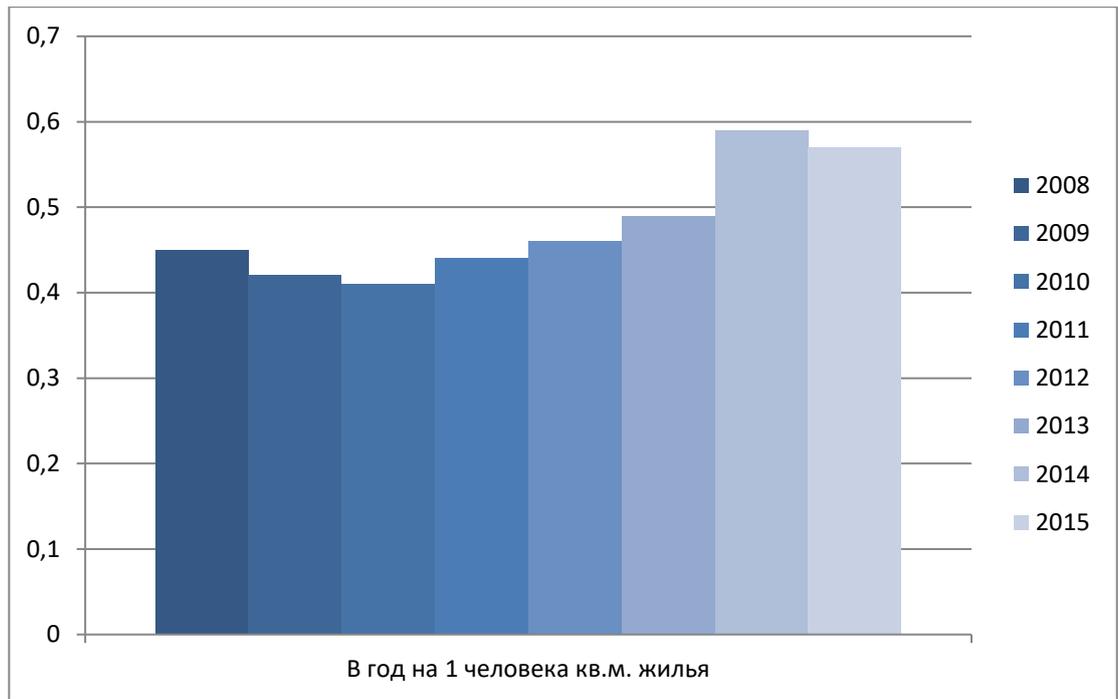


Рисунок 2 – Количество введенного жилья в год на одного чел., м²

Для решения задачи по обеспечению граждан квадратными метрами жилья требуется обратиться к опыту индустриально развитых стран и обратиться к государственно-частному партнерству, которое за счет сотрудничества в виде предоставления льгот, продажи по более низкой стоимости земельных участков или бесплатной их передачи, строительстве коммуникаций и проведению консультаций способно создать недорогое и качественное жилье. Массовое строительство арендного жилья позволит гражданам не обладающим высокими доходами повысить качество жизни. Создание дешевого арендного жилья должно способствовать переходу рынка строительного жилья из количественного, и порой не очень качественного, в строительство жилья повышенного комфорта. Государственно-частное партнерство — это механизм, который позволит повысить показатели обеспеченности жильем граждан и позволит нарастить темпы роста в одной из основных отраслей национальной экономики.

1.2 Механизм реализации государственной жилищной политики

Жилищная политика РФ нацелена на обеспечение нуждающихся жильем и является одной из наиболее значимых проблем социальной политики государства. Для

ее решения государству приходится создавать и задействовать механизмы, назначением которых является решение столь острой проблемы, как обеспечение населения жильем.

В статье 40 Конституции РФ отмечено, что государство поощряет жилищное строительство и обязуется помочь малоимущим гражданам в предоставлении жилья за счет средств бюджета [1]. Специфика и сложность решения жилищной проблемы состоит в том, что, с одной стороны, жилье является товаром, а, с другой — социальной услугой. И для решения возникшей проблемы в жилищной отрасли необходимо объединение усилий всех заинтересованных сторон. К заинтересованным сторонам можно отнести государство, бизнес, муниципальные органы управления, общественные организации. Государственная политика сегодня направлена на решение жилищной проблемы и определяется федеральной целевой программой «Жилище 2015–2020 г.» [13]. За время существования Российской Федерации существовало немало программ, определяющих жилищную политику государства.

С 1993 г. действовала первая целевая программа «Жилище», но уже в 1996 г. появился новый документ с тем же названием. В 2001 г. была определена целевая федеральная программа на 2002–2010 гг. и в 2011 г. программа была продлена еще на 4 года, до конца и после вновь была продлена до 2020 г. Основными приоритетами программы является сокращение очереди на получение жилья малоимущими с 15–20 лет до 5–7 лет и обеспечение уровня доступности жилья для граждан. В настоящее время «Программа» включает в себя 5 подпрограмм направленных на:

- 1.«Помощь молодым семьям»;
- 2.«Помощь гражданам, попадающим под категории установленные федеральным законом»;
- 3.«Стимулирование отрасли в субъектах Российской Федерации»;
- 4.«Обеспечение жильем отдельных категорий граждан»;
- 5.«Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры».

Открытые источники утверждают, что масштаб финансирования должен составить 691,82 млрд. руб. Ввод жилья согласно утверждениям к 2020 составит: 7,33 млн. м² в рамках процедур по активизации жилищного строительства субъектов

Российской Федерации; развитие нормативной базы с целью увеличения количества квадратных метров приходящихся на чел.; повышение показателей демографической ситуации в регионах, осуществление действенной политики в области миграции, снижения динамики показателей остроты напряженности в обществе.

В рамках целевой федеральной программы «Жилище» подпрограммы выполняли разные функции. Подпрограмма «Стимулирование развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации» осуществляла мероприятия по возврату на уплату процентов по кредитам. Подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей» направлена на решение жилищных проблем молодых семей и многодетных семей. В рамках подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» предусматривались мероприятия по строительству и реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры. Механизм подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством», заключается в помощи гражданам, подлежащим увольнению с военной службы, и приравненных к ним граждан, пострадавших в результате аварий и катастроф граждан, граждан, подлежащих отселению с комплекса «Байконур», и граждан, признанных в установленном порядке вынужденными переселенцами [13].

Проблема обеспечения жильем граждан, которые согласно праву, должны быть обеспечены жильем, является одной из наиболее острых проблем в обществе вызывающих негативные социальные явления. Механизм предоставления за счет средств федерального бюджета социальных выплат для приобретения жилья посредством выдачи государственных жилищных сертификатов представляет собой способ показавший свою эффективность и пользующийся доверием у граждан.

Необходимо рассмотреть механизм реализации государственной жилищной политики призванный обеспечить собственными квадратными метрами социально не защищенные слои населения. Социальная очередь на жилье является единственной безвозмездной формой поддержки государством граждан [2]. Анализируя данные в (табл. 4) и (табл. 5) необходимо отметить, что социальная очередь сокращается

за счет ужесточения норм постановки на учет, а не за счет обеспечения жильем не защищенных слоев населения.

Таблица 4

Число семей, получивших жилье и улучшивших жилищные условия [101]

Описание	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Число семей (включая одиноких), улучшивших жилищные условия за год, в тысячах	1 295	652	253	151	244	138
Число семей (включая одиноких), получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия за год в процентах от числа семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся	14	8	4	4	9	5

Получение субсидий является одним из механизмов государства призванных помочь обзавестись собственным жильем. Необходимо отметить что данная форма поддержки пользуется популярностью среди покупателей. Получением субсидий в РФ занимаются органы местного самоуправления, и они же самостоятельно разрабатывают и принимают свои специфические программы в области жилищной политики, чаще всего это программы по обеспечению жильем детей-сирот и молодых специалистов.

Таблица 5

Число семей, состоящих на учете на получение жилья [101]

Описание	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Число семей (включая одиноких), состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях (на конец года), в тысячах	9 964	7 698	5 419	3 384	2 818	2 716
Число семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в процентах от общего числа	20	15	11	7	5	5

Горемыкин В. А. в своем учебнике «Экономика недвижимости» дает следующее определение понятию «ипотека». Ипотека — залог недвижимого имущества (земли, зданий, сооружений и других объектов) для получения ссуды [43].

Достигнуть эффективной работы рынка ипотечного кредитования можно только при непосредственной помощи государства, так как государство разрабатывает и внедряет законы и нормативные акты, которые призваны регулировать рынок кредитования [5]. Одним из основных механизмов государственного участия в ипотечном кредитовании является АИЖК. Согласно разработанным стандартам АИЖК к главным членам ипотечного кредитования, основным параметрам кредитования, предмету залога, страховому обеспечению сделок, программе социальной поддержки, договорам, заключенным в процессе оформления ипотечной сделки [11].

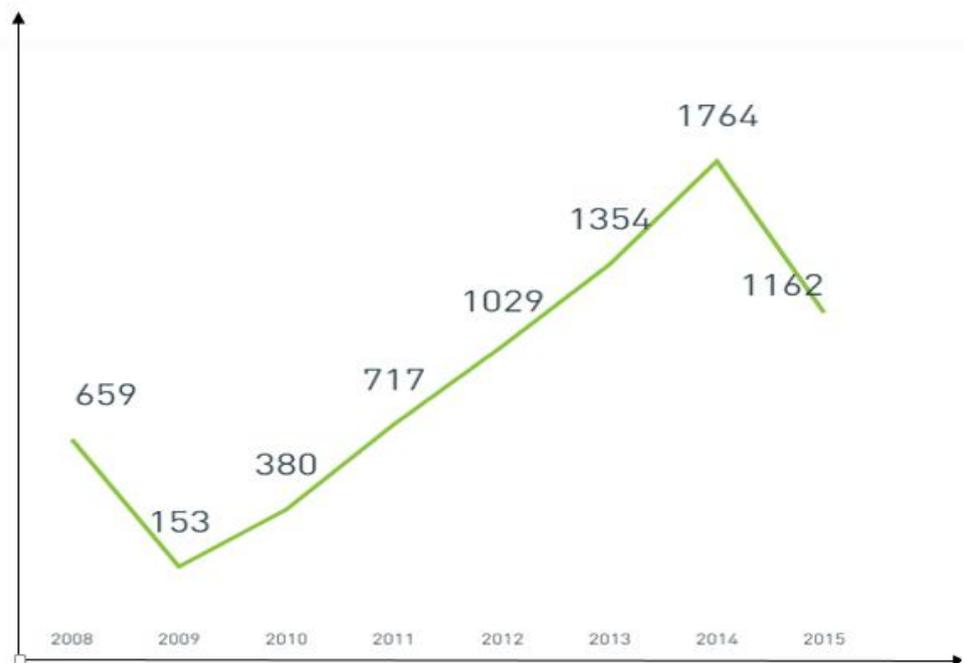


Рисунок 3 – Объем выданных ипотечных кредитов в млрд. руб. [87]

На рис. 3 видно, что с 2009 г. начался рост выданных ипотечных кредитов и к 2014 г. вырос в 11,5 раз по отношению к 2009 г., но кризис 2014 г. отразился на объемах реализации 2015 г., в результате которого они стали сокращаться.

Следует отметить, что, по данным ежеквартальных аналитических отчетов о рынке жилья и ипотечного кредитования (рис. 3) на 2015 г., доля жилья, приобретенного за средства ипотечного кредитования, составляла порядка одной четверти (22,4 %) от всей доли приобретаемого жилья. Из-за кризиса 2014 г. данный показатель начал уменьшаться. Значимую поддержку рынку ипотечного кредитования оказывает государственная программа субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам на покупку жилья в новостройках [92]. Программа была разработана

в начале 2015 г. с целью поддержки строительного сектора и предотвращения резкого роста ставок по ипотечным кредитам на покупку жилья в новостройках после роста ключевой ставки до 17 % годовых и ставок по ипотечным кредитам до 15–18 % годовых [87, 88].

Всего с марта по декабрь 2015 г. по программе выдано 210,6 тыс. кредитов на сумму 374,5 млрд. руб. (рис. 4), что составляет около 40 % всех ипотечных кредитов, выданных за этот период. Объем привлеченных средств в строительство жилья составляет 592 млрд. руб., из которых 37 % — собственные средства заемщиков [88].

Кроме собственных ипотечных схем, существуют жилищно-сберегательные программы. Особенность данной программы заключается в том, что заемщик целенаправленно накапливает денежные средства на счетах целевых жилищных сбережений в кредитных организациях. Способ кредитования через такой вид кассы состоит в следующем. Определенное число вкладчиков осуществляет вклады на счет в банке после накопления определенного процента от стоимости квартиры, следующая часть суммы предоставляется в кредит под сравнительно небольшой процент.

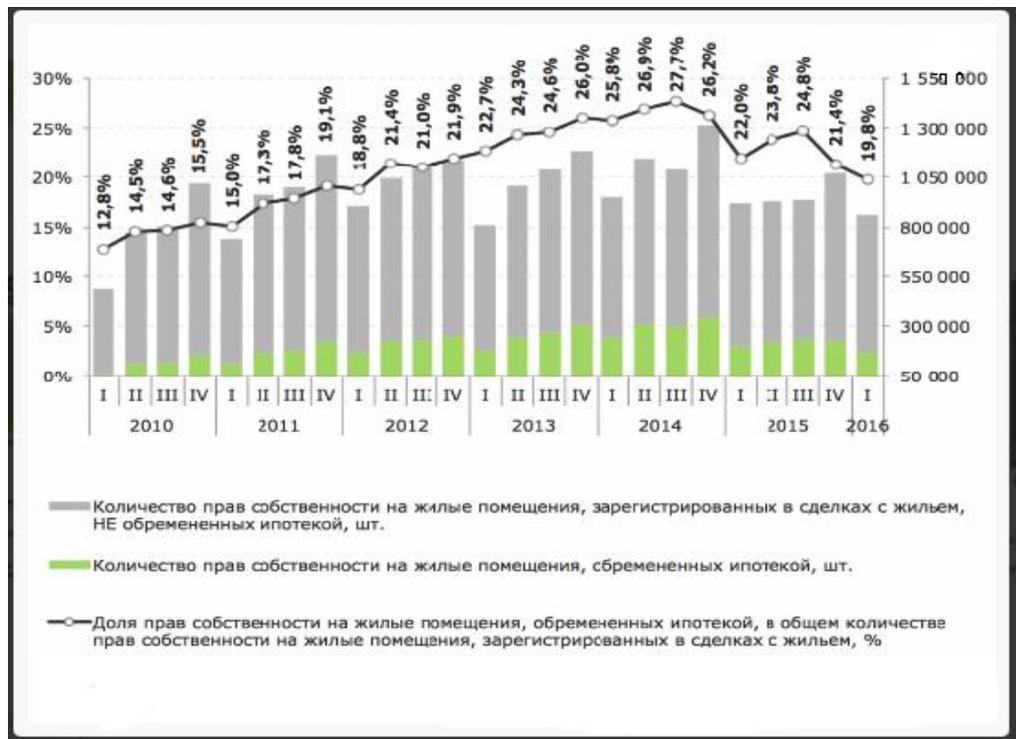


Рисунок 4 - Развитие рынков жилья, жилищного строительства и ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации в 2015 г. [57]

Дальше ссудо-сберегательная касса на деньги вкладчиков строит или приобретает жилье на рынке жилья. Одним из важных условий остается то, что вкладчик становится заемщиком только после накопления определенного порогового значения суммы накопления.

Но основным критерием работы данной схемы является комплексная поддержка государства, которая будет включать в себя не только разработку нормативов работы ссудо-сберегательных касс, но и обеспечит государственные гарантии и налоговые льготы.

Жилищно-строительные кооперативы — это механизм направленный на осуществление планов в развитии жилищной политики государства [3]. Жилищный накопительный кооператив — это кооператив, представляющий собой свободное объединение граждан с целью удовлетворения своих потребностей при помощи взносов [7]. Порядок создания ЖСК регулируется [7]:

1. 5-м разделом Жилищного кодекса РФ;
2. Гражданским кодексом РФ;
3. Уставом кооператива;
4. ФЗ №215 «О жилищно-накопительных кооперативах».

Деятельность ЖСК заключается в получении и использовании финансовых средств от участников кооператива для обеспечения членов кооператива собственными жилыми помещениями, но только при условии выплаты всей суммы паевых взносов.

Для вступления в накопительный кооператив каждому участнику необходимо внести вступительный членский взнос и после вступления регулярно вносить членские взносы до достижения нормативной величины, после которой можно вступить в права владения жилым помещением.

На наш взгляд, сегодняшняя ситуация с ценами на жилье не дает возможности обзавестись собственными квадратными метрами многим гражданам страны, которые могли бы приобрести жилую недвижимость по более низкой цене. Выходом из сложившейся ситуации могут стать жилищно-строительные кооперативы. Кооператив-

ные организации являются альтернативой ипотечному кредитованию из-за простоты вступления в них и удешевления строительства жилого дома [86]. ЖСК не является новой идеей, их существование началось еще в середине 1920-х г., но вскоре было закрыто по политическим мотивам. Новый толчок для своего развития структура ЖСК получила в 1950-х г., с выходом постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О развитии жилищного строительства в СССР» [71], где ставилась задача решить жилищные проблемы в ближайшие 10–12 лет.

После принятия постановления жилищно-строительные кооперативы претерпели множество изменений, но так и не смогли решить острой проблемы нехватки жилья в СССР, прежде всего из-за незаинтересованности местных властей и высокой стоимости строительства жилья. Сегодня, рассматривая опыт европейских стран, можно с уверенностью сказать, что ЖСК являются неотъемлемой частью рынка жилой недвижимости. Западные страны разработали и используют систему жилищно-строительных кооперативов: первая система предполагает помощь со стороны государства, а во второй жилищно-строительные кооперативы обходятся исключительно своими средствами. Нам бы хотелось подробнее рассмотреть вариант строительства жилищных домов жильцами при поддержке государства, так как, на наш взгляд, данная система пока не используется в России. Поддержка государства может осуществляться в следующих формах:

- предоставление земельного участка и коммуникаций;
- предоставление гарантий участникам ЖСК в том, что дом будет достроен и сдан;
- предоставление кредита на льготных условиях.

На наш взгляд, законодательная разработка схемы, при которой государство будет принимать участие в ЖСК, поможет решить острую проблему нехватки жилья в стране. Предоставление земельного участка с коммуникациями в собственность кооператива позволит снизить конечную стоимость квадратного метра для участников ЖСК. Предоставление гарантий участникам ЖСК, что дом будет достроен и сдан, поможет снизить риски и не позволит, в случае существенного удорожания строительства, участникам ЖСК остаться без жилой недвижимости.

Предоставление кредита на льготных условиях поможет снизить первоначальные взносы, что позволит большему числу граждан поучаствовать в жилищном строительстве. Хотелось бы отметить, что гибкость кредитной политики в кооперативах могла бы сыграть ключевую роль, так, к примеру, если всем вступившим в ЖСК гражданам был бы сразу одобрен кредит на строительство, это могло бы не только сократить строительство жилья, но и увеличить его конечную стоимость. По нашему мнению, жилищно-строительные кооперативы на сегодняшний день имеют большой потенциал в реализации жилищной политики, но, к сожалению, этот потенциал в настоящее время используется в незначительных объемах.

На разработанной схеме показаны основные программы реализации жилищной политики в стране, выполненные с учетом основных факторов, влияющих на ее реализацию (рис. 5).

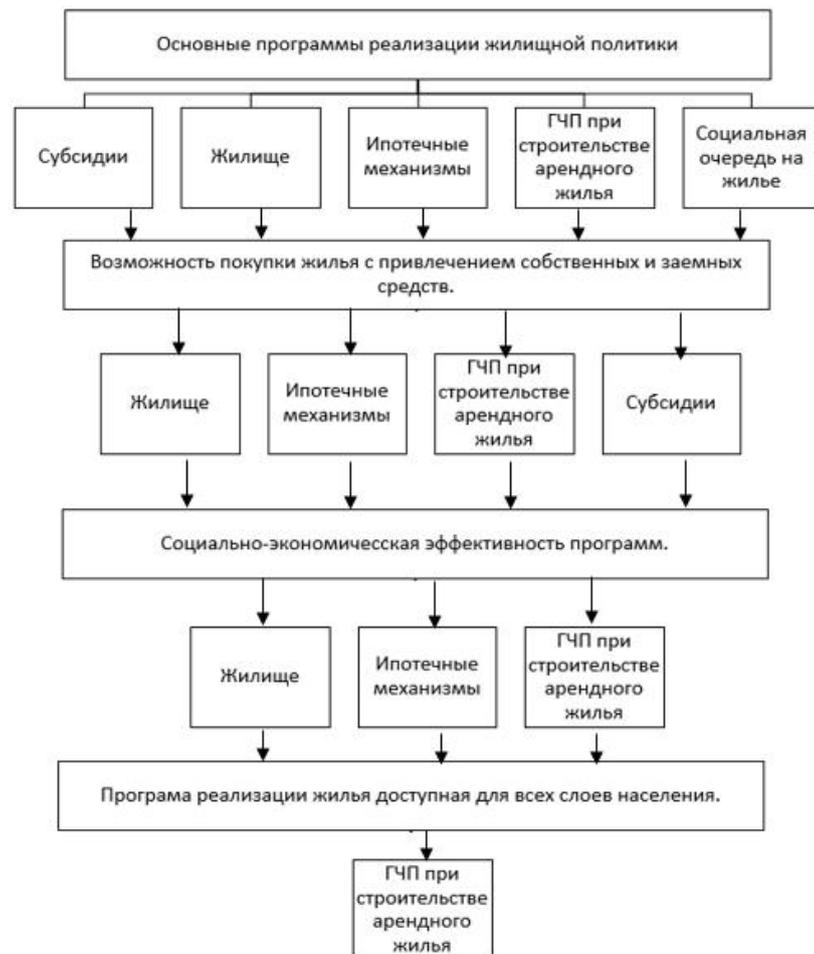


Рисунок 5 – Схема осуществления жилищной политики в РФ
(составлено автором)

Для более качественного и точного результата рассмотрены программы как прямого, так и непрямого воздействия государства на решение жилищной проблемы.

В первом блоке представлены основные программы реализации жилищной политики такие как [13]:

- 1) субсидии на жилье,
- 2) федеральная программа Жилище 2015–2020,
- 3) ипотечные жилищные программы,
- 4) социальная очередь на жилье,
- 5) ГЧП при строительстве арендного жилья.

Первому условию не отвечает программа социальной очереди на жилье, поскольку конституцией РФ предусмотрена возможность предоставления гражданам бесплатного жилья, а привлечение денежных средств для этих целей является альтернативным вариантом решения жилищной проблемы.

Второму условию, социально-экономической эффективности жилищных программ, не отвечает программа, нацеленная на субсидирование жилья, так как она требует больших экономических затрат и не позволяет в обозримом будущем решить жилищную проблему.

Третьему условию доступности программ для широкого круга населения не отвечают две программы. Использование ипотечных механизмов является одним из самых эффективных способов обзавестись жильем, но в условиях, когда реальные доходы населения падают, уровень ипотечной ставки остается все еще высоким. Программа Жилище «2015–2020» нацелена больше на стимулирование самого строительства, модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры и финансирования строительства социальных объектов, а на помощь в приобретение жилья по этой программе могут рассчитывать только узкий круг граждан [13].

Рассмотрев основные способы реализации жилищной политики в РФ, можно сделать вывод, что сегодняшним запросам рынка жилья в полной мере, отвечает лишь строительство арендного жилья на основе государственно-частного партнерства, поскольку в этом случае аренда становится конкурентоспособной с продажей

жилья в собственность. К сожалению, на сегодняшний день ГЧП в жилищном строительстве продолжает оставаться довольно редким явлением. И причин такому положению дел довольно много: нет ни четкой модели взаимодействия между государством и бизнесом, ни регулирующей правовой базы, нет и доверия бизнеса к государству. Но, на наш взгляд, ГЧП в жилищном строительстве пока еще недооценено, и такая форма взаимодействия имеет очень большие перспективы использования.

Государственно-частное партнерство — представляет собой взаимовыгодное для государства и бизнеса сотрудничество призванное решить стоящие перед обществом задачи. В таком партнерстве у каждой из сторон свой вклад. Вкладом бизнеса являются: финансовые ресурсы, регулирование, эластичность и возможность быстрого и грамотного принятия решений, внедрением новых методов и методик работы. Вкладом государства могут быть всевозможные льготы, возможность получения кредита под меньший процент. Нужно отметить, что за государством остаются основные рычаги регулирования и контроля, такие как тарифная политика или контроль качества выполненных работ.

1.3 Роль арендного жилья при решении проблем в жилищном строительстве

Потребность человека в жилье на сегодняшний день в Российской Федерации является одной из основных, и для ее удовлетворения должны быть приложены немалые силы. Для удовлетворения надобности существует два основных способа — это покупка жилья или съем жилья в аренду. И если обзавестись собственным жильем при помощи ипотеки, участия в долевом строительстве или прямой покупки жилья способны 30–40 % населения РФ, то оставшаяся часть остается в стороне от решения своих жилищных проблем [106]. Если на социальное жилье согласно новому жилищному кодексу могут рассчитывать лишь 5 % населения и сроки ожидания составляют порядка 20 лет, то единственным выходом для оставшегося населения остается съем жилья. Строительство арендного жилья для России не является новой идеей. Первые дома начали появляться еще в 18 веке, а к 19 веку в столицах они занимали большую часть жилищного фонда. Уже тогда жилье было совершенно разного уровня. На сегодняшний день арендное жилье представляет собой неструктурированный теневой рынок, где лишь малая доля жилья, порядка 5–7 %, сдается в

аренду официально с заключением договора и уплатой налогов, а доходные дома отсутствуют как класс, и скорее представлены доходными квартирами, где арендодателями выступают физические лица [97].

Такая ситуация связана с тем, что хозяева квартир не заинтересованы в уплате налогов. В стране необходимы принципиально новые механизмы и методы решения жилищной проблемы, где главным инициатором должно выступить государство и муниципалитеты. Строительство арендного жилья должно стать интересно и для частных инвесторов. Но для этого необходимо:

- разработать нормативно-правовую базу;
- предоставить субсидирование со стороны государства, которое может помочь сократить срок окупаемости проектов;
- разработать схемы сотрудничества государства и бизнеса;
- в некоторых случаях государство должно выступить гарантом заселенности объектов арендного жилья.

С другой стороны, благодаря современной социально-экономической ситуации, особенно в крупных городах России, многие специалисты предсказывают появление арендного жилья как класса. Это связано с тем, что специфика рынка больших городов заключается в недоступности приобретения жилой недвижимости в собственность из-за ее дороговизны, однако численность таких крупных агломераций, как Москва и Санкт-Петербург, постоянно растет. Населению небольших сел и городов становится выгодно проживать в больших агломерациях, это связано [59]:

- с высоким уровнем заработной платы;
- с развитой транспортной системой;
- с высокой концентрацией учебных заведений;
- с развитой системой услуг и торговли;
- более высоким уровнем жизни.

Эти факторы обеспечивают спрос на арендную недвижимость, но из-за равнодушия государства к проблеме строительства доходных домов квартиросъемщики зачастую становятся заложниками арендаторов, которые в любой момент могут вы-

селить их или повысить стоимость арендной платы. Рассматривая практику зарубежных стран по данной проблеме, можно увидеть, что в странах Западной Европы доля арендного жилья составляет 30–50 % [119] от всего жилого фонда (табл. 6).

Таблица 6

Доля арендного жилья в странах Западной Европы [119]

Страна	Жилье (%)	
	арендное жилье	жилье в собственности
Швейцария	70	30
Германия	57	43
Нидерланды	44	56
Дания	45	55
Швеция	40	60
Франция	36,5	63,5

Структура арендного жилья в странах запада делится на коммерческую и некоммерческую аренду. Коммерческая аренда жилья направлена на получение постоянного дохода и создается, и эксплуатируется частными предприятиями. Некоммерческая аренда призвана обеспечить жильем население, обладающее сравнительно небольшими доходами и, как правило, создается некоммерческими организациями, которые не нацелены на получение прибыли.

Данные, приведенные на примере структуры жилищного фонда в Нидерландах, показывают, что большинство жилья, находящегося в собственности, представлено частными жилыми домами, а в многоквартирных домах помещения заняты арендаторами (табл.7).

Таблица 7

Структура жилищного фонда в Нидерландах [117]

Тип жилой единицы	Собственность	Аренда	
		коммерческая	некоммерческая
Односемейные дома	71,6	22,9	5,5
Квартиры в многоквартирных домах	22,8	57,2	20
Всего по всем типам жилого помещения	56	34	10

При разработке стратегии развития рынка арендного жилья необходимо учитывать соотношение доходов и стоимости квадратного метра для арендатора. Согласно статистике Евростат [119], средняя заработная плата в Западной Европе составляет порядка 1 600-1 800 евро, а стоимость аренды однокомнатной квартиры, по статистике федеральной риэлтерской службы — в среднем 200–400 евро (табл. 8).

Таблица 8

Стоимость аренды в странах Евросоюза [119]

Страна	Количество комнат	Цена за аренду в месяц (в евро)
Германия	1-комнатная	300-400
	2-комнатная	400-600
Франция	1-комнатная	400-500
	2-комнатная	500-800
Чехия	1-комнатная	250-350
	2-комнатная	400-600
Окончание табл.	1-комнатная	300-500
	2-комнатная	400-700
Италия	1-комнатная	230-400
	2-комнатная	300-1000

Согласно статистике РОССТАТА, средняя заработная плата в Воронеже в 4 квартале 2016 г. составляет 24 432 руб., а стоимость аренды однокомнатной квартиры – 10 500 руб. (табл. 9).

Таблица 9

Стоимость аренды в различных городах России [74]

Страна	Количество комнат	Цена за аренду в месяц (в руб.)
Москва	1-комнатная	25 000-55 000
	2-комнатная	35 000-70 000
Санкт-Петербург	1-комнатная	20 000-33 000
	2-комнатная	33 000-54 000
Воронеж	1-комнатная	9 000-12 000
	2-комнатная	13 000-20 000

Согласно статистическим данным (таб.10), можно сделать вывод, что на сегодняшний день стоимость аренды квартиры в России в среднем составляет порядка половины заработной платы, тогда как в постиндустриальных странах она состав-

ляет порядка 15-20 % [74]. Данные цены на наемное жилье сложились из-за постоянно растущего спроса и наличия теневых схем на рынке аренды, а также низкого уровня доходов у значительной части населения в РФ.

Таблица 10

Соотношение заработной платы и стоимости аренды в Европе и России (*разработано автором*)

Страна	Средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры.	Средняя заработная плата	Соотношение, %
Германия	350	2 155	0,16 %
Франция	450	2 180	0,20 %
Чехия	300	1 786	0,16 %
Испания	400	1 734	0,23 %
Италия	315	2 010	0,16 %
Регион	Средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры.	Средняя заработная плата	Соотношение, %
Воронеж	10 500	24 432	0,43 %
Москва	40 000	62 855	0,63 %
Санкт-Петербург	25 000	42 545	0,58 %

Рассматривая опыт западных стран в строительстве и эксплуатации арендного жилья, необходимо обратить внимание на методику оформления договора между арендатором и арендодателем. В постиндустриальных странах договор жилищного найма – это предмет детального законодательного регулирования, так как он имеет социальную значимость по поводу пользования жилищными помещениями и представляет собой сложную структуру взаимодействия с федеральными, региональными и местными законами. Страны Западной Европы не ограничиваются разработкой и совершенствованием законодательства, но и поддерживают развитие арендного строительства. Поддержка выражается [116]:

- в выделении земельных участков для строительства;
- субсидировании строительства арендного жилья по заниженным процентным ставкам;
- помощи в поиске и привлечении инвесторов;
- снижении налоговых выплат для арендаторов.

Данные меры приводят к успешной реализации государственно-частного партнерства, что порождает снижение государственных расходов и решает проблемы с

жилем. Для понятия роли арендного жилья необходимо обратить внимание и на регулирование арендного рынка в Европе.

Шкала оценки включает [116, 112]:

- преобладает ориентация на арендодателя — 2;
- ориентация на арендодателя — 1;
- нейтральное отношение — 0;
- ориентация на арендатора — 1;
- преобладает ориентация на арендатора — 2.

Согласно исследованиям Global Property Research [112], можно увидеть, что законодательство большинства стран Западной Европы ориентировано на защиту интересов арендаторов (табл. 11). Россия в исследовании отнесена к странам, законодательно ориентированных на защиту арендаторов, что в свою очередь снижает привлекательность для инвесторов [112]. Согласно исследованиям, как правило, собственник должен за 1–6 месяцев предупреждать арендатора, что он расторгает договор и для этого у него должна быть веская причина: асоциальное поведение, неуплата аренды в срок или любое другое нарушение договора. Условия договора и каждый пункт очень четко прорабатываются и не должны противоречить местным законам. Отдельно прорабатываются пункты о ремонте, где хозяин отвечает только за капитальный ремонт и за функционирование коммунальных систем, а текущий ремонт осуществляется арендатором. В России рынок арендного жилья является теневым, и, как правило, отношения между арендодателем и съемщиком жилья остаются без договора, что ставит последнего в бесправное положение. Хотя Россия и представлена в исследовании страной, ориентированной на защиту прав арендаторов, но в действительности 95 % жилья сдается без уведомления органов власти и уплаты налогов [18], что оставляет квартиросъемщика угнетенным (табл. 11).

Одним из способов вывести рынок аренды из тени могли бы стать налоговые льготы. Предложение о налоговых послаблениях уже рассматривались на нескольких уровнях власти и касались снижения НДС и налога на прибыль. Данные меры могли бы позволить увеличить доходность от сдачи жилья в найм до уровня коммерческой недвижимости.

Таблица 11

Регулирование арендных отношений в странах Западной Европы [112]

Страна	Арендная плата		Защита арендатора		
	Регулирование первоначального уровня	Регулирование изменений	Стандартный срок договора превышает год/обязательства по пролонгации договора	Возможность заключений бес-срочного договора	Бессрочный договор непрерываемый при смене арендодателя при продаже жилого имущества
Финляндия	нет	есть	нет	нет	нет
Франция	нет	есть	есть	нет	нет
Германия	нет	есть	есть	есть	есть
Ирландия	нет	есть	есть	нет	нет
Нидерланды	есть	есть	есть	есть	есть
Норвегия	нет	есть	есть	нет	нет
Испания	нет	есть	есть	нет	нет
Швеция	есть	есть	есть	есть	есть
Швейцария	нет	есть	есть	есть	нет
Россия	есть	есть	нет	есть	нет

Необходимо отметить модели, успешно использующиеся для строительства арендного жилья:

- модель, при которой устанавливается минимальная доля арендного жилья при строительстве жилого дома;
- модель, при которой государство выступает гарантом сдачи жилья в найм;
- модель, при которой инвесторы за строительство арендного жилья получают доступ к государственным субсидиям;
- модель, при которой предоставляется кредит под низкий процент и застройщики освобождаются от части налогов.

Таким образом, практически во всех странах Европы государству удастся привлечь денежные средства частных инвесторов для строительства доходных домов,

что стало возможным благодаря разработке и постоянному совершенствованию нормативно-правовых актов, законов, поиска удобных рабочих моделей сотрудничества [116].

В России государство также пытается внедрить несколько моделей строительства доходных домов, каждая из которых является рычагом стимулирования строительства арендного жилья. Однако вводимые модели долгосрочной ипотеки и налоговых льгот, к сожалению, не позволяют стимулировать рынок к массовому строительству доходных домов. Данные модели столкнулись со сложившейся спецификой Российского рынка, при которой долгосрочная ипотека строительства арендного жилья остается слишком дорогой за счет высоких процентных ставок, а применяемые налоговые льготы не позволяют существенно сократить время окупаемости данных проектов.

Однако в условиях кризиса, когда темпы строительства и сдачи жилья замедляются, а ветхий и аварийный фонд растет, реальные доходы населения сокращаются за решением жилищной проблемы необходимо обратиться к строительству доходных домов [16]. Так как сроки окупаемости доходных домов составляют от 15 до 20 лет, а объекты коммерческой недвижимости окупаются в 2-3 раза быстрее, маржа в жилищном строительстве может составлять от 20 до 30 %. Для изменения сложившейся ситуации на рынке жилья, необходимо перенять передовой опыт тех стран, в которых в течение длительного времени успешно реализуются проекты арендного жилья (рис. 6).

По нашему мнению, роль арендного жилья в жилищном строительстве на сегодняшний день для Российской Федерации невозможно переоценить. В условиях экономического спада, уменьшения заработных плат, высоких процентов по ипотечным кредитам население не может себе позволить покупать жилую недвижимость в собственность в тех же объемах, в которых оно это делало несколько лет назад. Объем вводимого жилищного строительства начинает замедляться, хотя строительство является одной из основных отраслей Российской экономики, на которую приходится порядка 3 % ВВП и в ней работают около 7 млн. чел. [22].

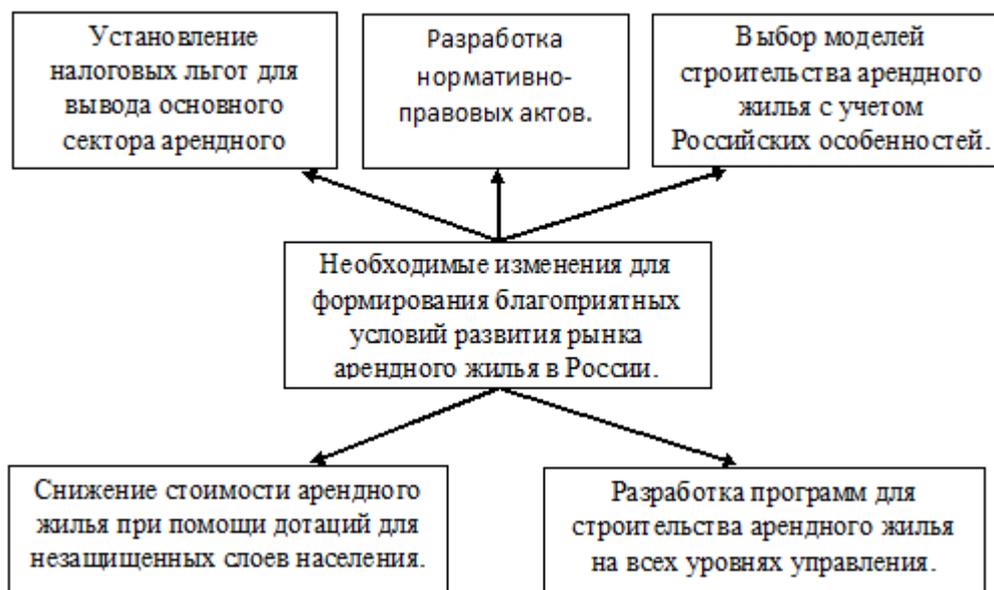


Рисунок 6 – Формирование благоприятных условий развития рынка арендного жилья в России *(составлено автором)*

Появление арендного жилого сектора способно увеличить объемы строительства, создать в отрасли новые рабочие места и увеличить объем ВВП, приходящийся на нее. Из опыта западных стран видно, что арендное жилье занимает порядка 50 % от всего рынка жилищного строительства и относительно дешево обходится арендаторам. Такая ситуация сложилась в условиях совместной деятельности государства и частного бизнеса, где государство обеспечивает бизнесу низкие процентные ставки в банках, вводит налоговые льготы, предоставляет землю под строительство арендного жилья, чем снижает сроки окупаемости и стоимости арендного жилья. Сегодня государственно-частное партнерство в строительстве доходных домов может стать одним из стимулов для роста всей экономики.

Выводы по главе 1:

Рассмотрены кризисные явления, их цикличность и влияние на рынок жилищного строительства РФ. Анализ роста темпов вводимого жилья, объемов рынка жилищного строительства, его возможностей и факторов, влияющих на него, выявил программы прямого и косвенного воздействия государства на жилищный сектор, призванные помочь обеспечить население жильем. По нашему мнению, рассмотре-

ние жилищного рынка РФ недостаточно для выявления наиболее действенных программ на рынке жилья, поэтому было предложено рассмотреть тенденции, существующие на жилищных рынках западных стран. Выбор в пользу строительства арендного жилья на основе ГЧП был сделан на основе комплексного анализа разных показателей рынка жилья в странах Запада.

Реализуемые государством программы в РФ:

- 1) субсидии на жилье,
- 2) Федеральная программа «Жилище 2015–2020»,
- 3) ипотечные жилищные программы,
- 4) социальная очередь на жилье,
- 5) ГЧП при строительстве арендного жилья.

Программы рассмотрены на основе:

- 1) покупки за наличные и заемные средства,
- 2) социально-экономической эффективности,
- 3) доступности для населения.

Это позволило указать на существующие недостатки каждой из программ и выявить новую для РФ программу жилищного строительства, отвечающую всем предъявленным требованиям и призванную решить жилищный вопрос.

Пристальное внимание обращено на роль арендного жилья при решении жилищной проблемы, рассмотрены коммерческие и некоммерческие проекты жилищного строительства в партнерстве с государством.

Полученные результаты позволили определить направления для дальнейшего исследования. Основываясь на опыте развитых стран, где доля арендного жилья достигает 50 % жилищного фонда, можно с уверенностью сказать, что развитие рынка арендного жилья станет для России новой точкой роста строительства.

2 Организационно-экономический механизм создания проектов арендного жилья на условиях государственно-частного партнерства

2.1 Тенденции развития арендного жилья в регионах России

Обеспечение всего населения комфортным жильем является важнейшим элементом социально-экономической политики государства, позволяющим обществу выполнять свои функции. В настоящее время состояние рынка жилой недвижимости, жилищной обеспеченности граждан не соответствует потребностям общества, поэтому следуя логике работы и проведенному анализу основных способов реализации жилищной политики (рис. 5), нами выбрана программа, отвечающая представленным выше критериям, для дальнейшего ее рассмотрения и применения на территории Воронежской области.

Необходимо отметить, что рост стоимости жилья на рынке недвижимости часто приводит к повышенному спросу на жилье. Население обычно делится на две категории первая покупает жилье в инвестиционных целях надеясь на постоянный рост, а вторая приобретает недвижимость для собственных нужд по завышенной цене. Инвесторы в данном случае могут обращаться к заемным средствам, если годовые темпы роста стоимости m^2 превышают процент по ставкам ссуды. По нашему мнению, такое положение на рынке жилья подогревало стоимость недвижимости на протяжении последних десятилетий, что не позволяло нуждающимся обзавестись жильем. Следует отметить, что главным катализатором роста цен на жилье в стране является завышенный спрос, подогреваемый желанием большей части населения решить свой жилищный вопрос.

Необходимо отметить, что в настоящее время в России сделана ставка на ипотечный механизм в качестве основного пути решения жилищных проблем [31]. Такая политика наталкивается на целый ряд противоречий. Если учесть, что в программах развития ставится цель сделать доступными ипотечные продукты для 60 % населения, то в условиях недостатка жилых помещений в стране, это вызовет колоссальный рост цен и, как следствие, снижение доступности [21, 31]. Одним из обстоятельств, которое вызвало критическое осмысление ипотечного механизма, стал мировой финансовый кризис 2008 года, главной причиной которого, по мнению экономистов,

стала неэффективная кредитная политика США в области обеспечения граждан жильем [29]. Рассмотрим подробнее недостатки «перекоса» развития строительной отрасли в сторону ипотеки в России.

Значительная часть населения страны в настоящее время не может позволить себе приобрести жилье по такой схеме. Одним из существенных тормозов в развитии ипотечного бизнеса в РФ является отсутствие прозрачности доходов населения. Сложившаяся в отечественном бизнесе практика выплаты «серых зарплат» не дает населению возможности предоставлять в кредитные учреждения необходимые документы о своих реальных доходах. Мотивация организаций в данном случае понятна, они таким путем стараются снизить налоговую нагрузку на бизнес в части отчислений в страховые фонды. Однако для граждан это приводит к тому, что они либо вообще не могут получить ипотечный кредит или получают его по невыгодным условиям (в плане размера, сроков погашения или процентных ставок). В результате резкого снижения курса рубля валютная ипотека стала дороже в два с лишним раза, что в условиях снижения доходов населения приводит к невозможности своевременно производить выплаты.

Предоставляемые отдельным категориям граждан льготы по ипотечным кредитам приводят к тому, что остальная часть населения, участвующая в ипотечных программах, вынуждена нести дополнительные затраты. В условиях высокого спроса на жилье и, как следствие, на продукты ипотечного рынка, кредитные учреждения могут выбирать лишь ограниченное число претендентов, что приводит к завышению ставок по ипотечному кредитованию.

Необходимо принимать во внимание и еще один важный момент ипотечного кредитования: кредитные учреждения заинтересованы в минимизации рисков, поэтому присутствует направленность на вторичный рынок жилья [46]. Такое положение дел приводит к завышению цен на данную категорию помещений. В результате происходит перераспределение жилого фонда, что искажает статистику рынка жилья. В последние годы большинство банков поменяло свою политику в направлении ипотечного кредитования, предлагая ипотеку и под новостройки, однако в условиях экономического кризиса происходит рост процентных ставок.

В сложившихся условиях, когда расслоение населения по доходам в России значительно, ориентация только на сектор купли-продажи означает стимулирование только части населения с доходами выше среднего. В таких условиях практически отсутствуют возможности для населения с невысокими доходами решить жилищную проблему. По нашему мнению, ресурсы развития строительной отрасли за счет стимулирования купли-продажи жилья на базе кредитных средств подходят к концу или, по крайней мере, не обеспечат планируемые государственными органами темпы роста жилищного строительства.

Решение жилищной проблемы всего населения только за счет купли-продажи недвижимости, на наш взгляд, не является рациональным и абсолютно реализуемым. Помимо всех положительных моментов, связанных с приобретением жилья в собственность, есть и негативные - главным из которых является изъятие средств у покупателя, своеобразное «омертвление» его капитала в виде жилой недвижимости. Данный аспект снижает мобильность населения, особенно в период кризиса в экономике, уменьшает уровень удовлетворения им своих потребностей [48]. Необходимо отметить, что подобное отношение к покупке недвижимости в собственность не характерно для развитых зарубежных стран, а в России большая часть населения нацелена на приобретение жилья как одну из важнейших целей в жизни.

По нашему мнению, такое отношение определяется как особенностями менталитета, так и недостаточным развитием рынка аренды. Государственная жилищная политика должна эволюционировать в сторону развития альтернативных способов решения жилищной проблемы. В настоящее время средний класс в России практически не задействован в программах развития жилищного строительства, с этой точки зрения арендные дома могут заполнить своеобразный «вакуум» для данной категории граждан.

Общая площадь жилищного фонда Российской Федерации составляет около 3,3 млрд. м². В 2015 г. в эксплуатацию было введено 83,8 млн. м². Динамика ввода в эксплуатацию жилья и уровень обеспеченности жильем представлена в таблице 12 [101].

Таблица 12

Динамика развития жилищного строительства в период 1970-2015 гг. [101]

Год	Ввод в эксплуатацию жилых домов, млн. м ² общей площади	Строительная активность, м ² жилья/чел. в год	Жилищный фонд на конец года, млн. м ²	Жилищная обеспеченность м ² /чел.
1970	58,6	0,45	н/д	н/д
1975	61,9	0,46	н/д	н/д
1980	59,4	0,43	1681	12,5
1985	62,6	0,44	2138	15
1990	61,7	0,42	2425	16,42
1995	41	0,28	2645	17,85
2000	30,3	0,21	2787	18,97
2005	43,6	0,30	2955	20,90
2006	50,6	0,36	3002	21,11
2007	61,2	0,43	3058	21,52
2008	64,1	0,45	3116	21,96
2009	59,9	0,42	3171	22,35
2010	58,4	0,41	3229	22,6
2011	62,3	0,44	3288	23
2012	65,7	0,46	3349	23,4
2013	70,5	0,49	3359	23,4
2014	84,2	0,59	3369	23,7
2015	83,8	0,57	н/д	24,4

Проведенный анализ строительства жилья в период 1970–2015 гг. свидетельствует о положительной динамике роста жилищной обеспеченности граждан РФ, в результате которой в 2015 г. на одного гражданина РФ приходилось около 24,4 м² жилья. Согласно социальным стандартам ООН, на одного чел. должно приходиться не менее 30 м² жилья.

На протяжении последних десятилетий при активном содействии правительства происходит приватизация жилого фонда. В результате совершается переход не только прав владения, но и ответственности за содержание [4]. Одной из важных проблем является то, что населению зачастую передается изношенный жилой фонд, который находится в неудовлетворительном состоянии, что вызывает рост расходов, связанных с его поддержанием в надлежащем состоянии. Следует отметить, что протекающие процессы приватизации за последние десятилетия привели к тому, что доля жилья в собственности населения России (рис. 7) составила к 2015 г. 86,3 %, что превосходит показатели зарубежных стран.



Рисунок 7 – Удельный вес собственного жилья в некоторых странах мира в 2015 г.

Анализ приведенного графика показывает, что высокая доля жилья, находящегося в собственности, характерна для России и бывших союзных республик, поскольку связана с бесплатной приватизацией при переходе к рыночным отношениям. В зарубежных странах развитие жилищного рынка шло другими путями, что в частности, привело к значительной роли арендного жилья социальной направленности. В отечественных условиях такой механизм решения жилищных проблем активно не применяется.

Несмотря на то, что арендное жилье в зарубежных странах широко развито и существуют хорошо отработанные механизмы активизации рынка такой недвижимости, необходима адаптация зарубежной практики к российским условиям, которые существенно отличаются от тех, в которых развивалась жилищная политика в Европейских странах и США [53]. Нужно учитывать, что в зарубежных странах институт арендных домов складывался десятилетиями и является абсолютно естественным способом решения жилищной проблемы. В России на протяжении длительного времени аренда воспринималась как временное явление.

В настоящее время в строительной отрасли возможна такая ситуация, когда в ходе реализации новых проектов можно столкнуться с проблемой недостатка спроса на реализацию жилья в собственность. С другой стороны, с учетом имеющегося в настоящее время в России высокого спроса на аренду жилых помещений и значительной величины населения, не удовлетворенного своими условиями проживания, риск недоиспользования, недозагрузки арендных помещений является минимальным. Хотя его также необходимо учитывать в ходе определения масштаба вводимого арендного жилья, что связано с отсутствием законодательства и высокими рисками в сфере жилой недвижимости. Однако нужно отметить, что население России заинтересовано в проживании в арендном жилье, если оно будет соответствовать их современным потребностям, обусловленным снижением доходов и динамикой ситуации на рынке труда. Исследования фонда содействия развитию жилищного строительства в отношении арендного жилья показали следующие результаты [102]:

- 83 % семей предпочли бы нанимать жилье у государственной или муниципальной компании;
- большинство опрошенных желает арендовать жилье на среднесрочный или долгосрочный период;
- большинство населения (66 %) предпочло бы снимать одно — или двухкомнатную квартиру.

Сегодня рынок аренды жилья в РФ развит недостаточно, в частности, можно выделить следующие проблемы рынка арендного жилья (рис. 8). Необходимо отметить, что дать обоснованную оценку масштабу имеющегося в настоящее время в России рынку сдаваемого жилья очень сложно. Статистическая информация в данном случае не дает даже близких показателей в сравнении с реальными (так перепись населения дала результат в 5 %). По данным Международного союза Арендаторов [114], в России арендный рынок составляет 20–30 %. Реальная величина рынка аренды жилья – очень сложно формализуемая величина, так как по результатам изучения работ ученых можно сделать вывод о том, что в настоящее время лишь около 5 % всего рынка найма является легальным. Остальная часть не регистрируется, не оформляется договорами, с нее арендодатели не платят налогов. Помимо того, что

арендодатели в подавляющем большинстве случаев не декларируют свои доходы, отсутствие договорных отношений приводит к тому, что наниматель находится в заведомо невыгодных условиях. Его права ничем не обеспечены, и он в любое время может быть выселен по решению владельца.



Рисунок 8 – Схема основных проблем рынка арендного жилья в РФ

(составлено автором)

Такая асимметрия прав приводит к тому, что найм жилья рассматривается большинством населения как временная мера на пути покупки жилья. Периодически обсуждается возможность ужесточить контроль над сдаваемым жильем, с целью вывода из «тени» большинства операций на данном сегменте рынка, однако одним из главных ограничителей в данном случае является то, что это вызовет соответствующий рост цен на сдаваемое жилье, что ухудшит состояние нанимателей.

Одним из перспективных путей развития арендного жилья является его модификация - аренда с правом выкупа.



Рисунок 9 – Актуальные формы развития арендного жилья в России
(составлено автором)

Если часть жилья в арендном доме может быть выкуплена сразу или в течение определенного промежутка времени, то это может значительно сократить период окупаемости проекта. В настоящее время недостаточное развитие рынка арендного жилья в России приводит к избыточному спросу на приобретение жилья, что вызывает его существенный рост. Сегодня актуальны и перспективны сразу несколько форм развития арендного жилья (рис. 9).

Таким образом, аренда жилых помещений с правом выкупа, представляется более экономически эффективным механизмом, нежели строительство полностью арендных многоквартирных домов.

В отличие от ипотеки аренда помещений не требует первоначального взноса, который может составлять значительную часть стоимости жилья (особенно для того, чтобы получить приемлемые условия договора в разрезе периода и процентной ставки). В настоящее время некоторыми банковскими учреждениями практикуется выдача ипотечных кредитов без первоначального взноса, однако, во-первых, такая практика не является распространенной, а, во-вторых, тяжесть платежей в данном случае переносится на последующие периоды и платежи становятся значительными.

Вторым актуальным видом арендного жилья в России является строительство доходных домов. Под доходным домом понимается жилой дом, где все жилые и нежилые помещения без ограничения размера площади предоставляются во временное владение и пользование юридическим и физическим лицам по договорам аренды

коммерческого найма [107]. В настоящее время только г. Москва и г. Санкт-Петербург имеют достаточный спрос на жилищные дома, реализуемые без участия государства.

Одним из первых регионов, начавших успешно реализовывать программу по строительству арендного жилья является Республика Татарстан. Разработанная Минстроем подпрограмма, развития рынка арендного жилья, которая является составной частью долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в РТ на 2011–2015 гг.», ориентировано на тех, кто не может решить жилищный вопрос традиционным путем — купить квартиру за собственные средства или взять ипотеку [27]. В паспорте программы указано, что она нацелена на молодых специалистов, молодых семей, работников бюджетной сферы и другие категории граждан, доходы которых ниже среднего. Авторы документа предполагают, что большинство людей будет претендовать на жилье экономкласса. В связи с этим объясняется, какое жилье следует считать таковым. Для малоэтажного жилья — не более 150 м² при площади земельного участка не более 1 тыс. м². Для многоэтажного дома признаком экономкласса являются однокомнатные квартиры от 28 до 45 м², двухкомнатные — 44–60 м², трехкомнатные — 56–80 м², четырехкомнатные — 70–100 м².

В приложении к документу представлен социально-экономический расчет на основании которого авторы призывают добиваться более активного участия инвесторов в программе, за счет увеличения доли финансирования со стороны государства с 25 % до 50 %, что позволит повысить экономическую привлекательность проекта и его потребительские характеристики, позволяющие в приемлемые сроки для частного инвестора реализовать проекты доходных домов.

Целью реализации проекта в Республике Татарстан служит повышение мобильности людей, которые уже не будут привязаны к своим ипотечным квартирам, а смогут менять место жительства в поисках более выгодных предложений о работе, но при этом, плата за квартиру будет ниже рыночной на 25–30 % [26, 27]. Республика Татарстан уже имеет опыт строительства арендного жилья. В 2011 г., например, в Менделеевске был построен 275-квартирный жилой дом для сотрудников ОАО

«Аммоний» через Госжилфонд при поддержке президента РТ в рамках государственной программы социальной ипотеки. В 2012 г., помимо Альметьевска, в пос. Куйбышевский Затон Камско-Устьинского района было сдано 43 жилых дома для работников ООО «Фоника-гипс». В Казани после проведения Универсиады в доме по ул. Ломжинская–пр. Победы один из подъездов планируется передать под арендное жилье. Рассматривая опыт Казани в реализации программы по строительству арендного жилья, необходимо проанализировать стоимость аренды жилья на рынке недвижимости города и стоимость аренды жилья в реализуемой программе «Развитие жилищного строительства в РТ» [26]. Согласно Росстату среднемесячная заработная плата в Казани на 2016 г. составляет 33 764 руб., а средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры размером от 28–45 м² у физических лиц составляет 14 000 руб. Согласно цели программы по строительству арендного жилья, стоимость аренды однокомнатной квартиры не должна превышать 9 800 руб., что позволит жителям республики значительно сократить расходы на съем жилья. Результаты региональной программы Татарстана по реализации проектов арендного жилья представлены в таблице 13.

Таблица 13

Результаты реализации региональной программы по строительству арендного жилья в Татарстане [27]

Количество комнат	Средняя стоимость аренды жилья у физических лиц	Средняя стоимость аренды жилья в реализуемой программе
Однокомнатная	14 000	9 800
Двухкомнатная	18 000	12 000
Трехкомнатная	40 000	28 000
Четырехкомнатная	80 000	56 000

В случае арендного жилья в процессе осуществления проекта должны участвовать управляющие доходными домами организации, поэтому в ходе реализации проекта нужно учитывать интересы и этого участника. Также следует иметь в виду, что содержание и управление доходными домами представляет собой довольно сложный бизнес. Обычно жильцам предоставляется целый комплекс услуг, включая мебель, услуги химчистки и т.д. Очевидно, что в настоящее время в России, в отличие от зарубежных стран с богатым опытом аренды, нет возможности вести этот

бизнес максимально эффективно. Следует отметить, что выведение арендного жилья в полноправно сформированное законодательное поле может произвести к значительному росту влияния арендного жилья на развитие жилищной политики России. На рисунке 10 приведены возможные воздействия вводимого арендного жилья по схеме «аренда жилья с правом выкупа» и строительства доходных домов.

Появление части населения, которая будет арендовать жилье в рамках развития государственных программ по созданию рынка арендного жилья, может вызвать ряд воздействий на рынок. Это воздействие не ограничится только рынком аренды жилых помещений, на котором снизятся доходы части населения, сдающего жилье, в связи со снижением цен на сдаваемые помещения. Воздействие будет намного более широким и пойдет по следующей схеме: появление на рынке арендного жилья по низким ценам — снижение уровня цен на рынке аренды — снижение привлекательности покупки жилья с целью сдачи в аренду — уменьшение доли сделок купли-продажи с инвестиционной целью — снижение общего спроса — снижение цен на жилье. Это обстоятельство может привести к ухудшению эффективности ипотечной системы, которая предполагает, что с течением времени стоимость жилья стабильно увеличивается, а снижение цен на рынке рассматривается в качестве фактора риска. Может возникнуть недовольство населения, сдающего недвижимость, ввиду ухудшения условий сдачи, снижения доходов, появления конкуренции со стороны государства.

Масштаб воздействия арендного жилья на рынок недвижимости будет определяться следующими факторами: доля вводимого арендного жилья в общем жилом фонде; доля населения, решающего жилищные проблемы за счет аренды. Масштаб воздействия арендного жилья на рынок недвижимости будет определяться следующими факторами: доля вводимого арендного жилья в общем жилом фонде; доля населения, решающего жилищные проблемы за счет аренды; доля вводимого арендного жилья в общем жилом фонде.

Арендные дома могут также решить проблему для слоев населения, перед которыми государство имеет социальные обязательства. В настоящее время таким ка-

тегориям граждан приходится длительное время ожидать получения жилья от государства. С этой точки зрения арендные дома могут частично решить эту проблему на период ожидания, однако финансово-экономические и правовые механизмы для таких действий не разработаны.

Масштаб воздействия арендного жилья на рынок недвижимости будет определяться следующими факторами: доля вводимого арендного жилья в общем жилом фонде; доля населения, решающего жилищные проблемы за счет аренды; доля вводимого арендного жилья в общем жилом фонде.

Арендные дома могут также решить проблему для слоев населения, перед которыми государство имеет социальные обязательства. В настоящее время таким категориям граждан приходится длительное время ожидать получения жилья от государства. С этой точки зрения арендные дома могут частично решить эту проблему на период ожидания, однако финансово-экономические и правовые механизмы для таких действий не разработаны.

Поэтому в настоящее время одним из направлений развития жилищной политики в отношении арендного жилья стало введение понятия некоммерческого найма жилых помещений [44]. Данное жилье предназначено для граждан с невысокими доходами. В этом случае арендодатель не ставит коммерческих целей, а решает в первую очередь социальные задачи (рис. 10). Такая схема функционирует по аналогии с бездотационными домами, которые в начале 00-х гг. XX в. функционировали в Москве. В Москве была разработана «Концепция формирования в городе Москве сети бездотационных домов для предоставления жилых помещений гражданам по договорам найма» [23, 24]. Такая форма обеспечения жильем граждан несколько отличается от предлагаемых арендных домов, хотя и является, на наш взгляд, промежуточным этапом. То есть подобные дома не являются, по сути, арендными домами, а нацелены лишь на решение социальных задач.



Рисунок 10 – Воздействие строительства арендного жилья на рынок жилой недвижимости (составлено автором)

Они не предполагают получение дополнительных доходов в бюджет, хотя и преследует цель снижения расходов, так как наниматель оплачивает всю стоимость проживания и коммунальных услуг, не требуя субсидирования. В целях обеспечения условий для развития института некоммерческого найма жилых помещений предлагается (статья 191 Жилищного кодекса Российской Федерации в редакции законопроекта) ввести в понятийно-терминологический аппарат Жилищного кодекса Российской Федерации понятия новых видов жилых зданий — «наемный (арендный) многоквартирный дом», «наемный (арендный) жилой дом» и «комплекс наемных (арендных) жилых домов» [8]. Также нужно указать, что на законодательном уровне

отношения, связанные со строительством коммерческого и некоммерческого наемного жилого фонда, были утверждены лишь в июле 2014 г. [8]. Внесенные в Жилищный Кодекс изменения создали минимальное законодательное обеспечение для реализации проектов создания арендного жилья.

В настоящее время ведутся научные работы по направлению целесообразности жилищного лизинга [76, 77], под которым понимают следующее: специфическую форму финансирования жилищного строительства, осуществляемого специальными (лизинговыми) компаниями, которые, приобретая по заказу лизингополучателя у строительных организаций жилье и передавая его в аренду, как бы одновременно кредитуют лизингополучателя. Однако данное направление не получило активного развития.

Строительство коммерческого жилья с последующей сдачей в аренду является, по нашему мнению, одним из системообразующих этапов развития жилищного рынка в стране.

2.2 Влияние факторов спроса и предложения на рынке арендного жилья

Государственно-частное партнерство — одна из форм взаимодействия государства и частного бизнеса по решению общественно значимых для государства, органов местного самоуправления, общественных организаций и населения проблем, которые одной из перечисленных сторон решить самостоятельно с высокой эффективностью в большинстве случаев невозможно [79]. В США Государственно-частное партнерство (ГЧП, Public–Private–Partnership) используется уже около 200 лет [115]. Однако в РФ в настоящее время не созданы формы законодательного регулирования таких арендных отношений и направления развития государственно-частного партнерства при строительстве некоммерческого арендного жилья [93].

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в инвестиционно-строительном комплексе находится в стадии становления, причем его роль, в условиях системного кризиса в экономике и дефицита средств на реализацию инвестиционных проектов, становится более актуальной. Поскольку в проектах ГЧП заинтересованы все субъ-

екты рынка арендного жилья: государство, органы местного самоуправления, общественные организации в сфере жилищно-коммунального хозяйства и частные инвесторы, такие проекты могут быть реализованы по схеме ГЧП. Сегодня наблюдается интерес к различным аспектам осуществления жилищной политики, в том числе и проблеме ГЧП, теоретические и практические аспекты которого активно исследуются в работах А. Н. Асаула [51, 29], С. А. Астафьева [30] В. Г. Варнавского [36], В. В. Гасилова [100, 41, 91], М. А. Дерябиной [45], В. Б. Кондратьева [61], Т. И. Кубасовой [63], М. В. Матвеевой [65], А. М. Никитенковой [73], С. П. Перегудова [81], А. Б. Петрухина [83], Т. В. Светник [95], И. А. Саенко [94], А. О. Ястребова [109] и др. авторов.

По нашему мнению, государственно-частное партнерство представляет собой публично-частное, гражданско-правовое партнерство органов федеральной, региональной и муниципальной власти с коммерческими и некоммерческими организациями при реализации инвестиционных проектов, в ходе которых они объединяют свои активы и имущественные полномочия, распределяют расходы и риски, совместно используют полученные результаты. Государственно-частное партнерство — это совокупность форм среднесрочного и долгосрочного взаимодействия государства, и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях при наличии приоритета государства в процессе определения его участников, форм реализации и распределения рисков между его участниками.

В научной литературе обозначились два подхода к пониманию ГЧП. Согласно одному из них, ГЧП отождествляется с формой косвенной приватизации государственной собственности [105]; в соответствии с другим — партнерство формируется на стыке государственного и частного сектора экономики и позволяет использовать преимущества каждого из них для предоставления населению публичных благ [105, 92]. По мнению специалистов в этой сфере деятельности, ГЧП направлено на повышение эффективности рыночных отношений как внутри страны, так и в сфере международного сотрудничества и может рассматриваться как альтернатива приватизации государственных и муниципальных экономических объектов. Специалисты выде-

ляют некоторые специфические особенности ГЧП, отличающие данный способ сотрудничества от других форм экономических отношений государства и частного бизнеса [92]:

- длительные, сроком от 10 до 20 лет, а в случае концессии — до 50 лет действия договоров о сотрудничестве;
- уникальность проектов, которые создаются с учетом специфических особенностей функционирования объектов производственной, транспортной или социальной инфраструктуры.

По мнению В. Г. Варнавского и М. А. Дерябиной [36, 45], конструктивным содержанием института ГЧП является то, что он является полноценной альтернативой приватизационным программам, позволяя в полной мере реализовать потенциал предпринимательской инициативы, но при этом сохранив контрольные функции в руках государства для социально и экономически значимых секторов экономики.

По мнению автора, ГЧП представляет собой объединение финансовых, технологических, организационно-управленческих, инновационных, кадровых и иных видов ресурсов государства, и бизнеса при создании и эксплуатации объектов государственной и муниципальной собственности с целью предоставления комфортных, общественно значимых и конкурентоспособных услуг, ранее являвшихся исключительно функцией государства. Необходимость в ГЧП возникает, прежде всего, в тех сферах деятельности, за которые государство несет ответственность:

- транспортная, коммунальная и социальная инфраструктура;
- жилищно-коммунальное хозяйство, образование и здравоохранение.

Частный партнер в таких проектах участвует в его софинансировании и обеспечивает выполнение текущей оперативной деятельности, связанной:

- с разработкой технико-экономического обоснования,
- обоснованием бизнес-плана проекта,
- проектированием,
- строительством,
- эксплуатацией,
- проведением ремонтно-профилактических работ,

- управлением,
- соблюдением трудового и природоохранного законодательства,
- предоставлением сертифицированных, качественных услуг потребителям.

Создание объектов ГЧП от имени государства могут осуществлять профильные министерства и ведомства, в частности, для проектов ГЧП в области арендного жилья в рамках министерства строительства и ЖКХ было бы целесообразным создать подразделение по реализации таких проектов. Его создание поможет разработать нормативно-правовую базу, обобщить отечественный и мировой опыт в этой сфере деятельности, разработать типовые формы договоров и контрактов, необходимых для разграничения полномочий субъектов ГЧП. Начиная с 2014 г. существенно сокращается объем государственных и муниципальных инвестиций в объекты жилищной сферы, что стимулирует инвесторов и подрядчиков к новым формам взаимоотношений с потенциальными пользователями своей продукции.

В научной среде в России общепринятое определение ГЧП дано В. Г. Варнавским: «Государственно-частное партнерство — институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг» [36].

Применительно к деятельности инвестиционно-строительного комплекса проекты ГЧП чаще всего находят свое применение в сфере жилищно-коммунального хозяйства, поскольку для него наиболее важна как социальная составляющая, за которую в наибольшей мере отвечает государство, так и экономическая, за которую в наибольшей мере ответственны частные инвесторы. Поскольку до кризиса 2014 г. имел место стабильный рост объемов построенного жилья, частные инвесторы и подрядчики не придавали серьезного значения рынку арендного жилья (табл. 14).

Таблица 14

Ввод в действие жилых домов в РФ, млн м² [101]

Годы	Всего построено	Населением, за свой счет и заемные средства	Жилищно-строительными кооперативами
2000	30,3	12,6	0,7
2001	31,7	13,1	0,6

Окончание таблицы 14

2002	33,8	14,2	0,6
2003	36,4	15,2	0,6
2004	41,0	16,1	0,6
2005	43,6	17,5	0,6
2006	50,6	20,0	0,6
2007	61,2	26,3	0,9
2008	64,1	27,4	0,6
2009	59,9	28,5	0,5
2010	58,4	25,5	0,3
2011	62,3	26,8	0,4
2012	65,7	28,4	0,3
2013	70,5	30,7	0,5
2014	84,2	36,2	0,4
2015	85,3	35,2	0,6

Также одной из актуальных проблем жилищной сферы является наличие значительного объема ветхого и аварийного жилищного фонда. До недавнего времени государство являлось основным собственником жилищного фонда, однако вовремя не занималось капитальным ремонтом, что и послужило основной причиной его обветшания.

Следует учитывать, что в статье 16 закона «О приватизации жилищного фонда в РФ» зафиксировано: за бывшим наймодателем сохраняется обязанность производить капитальный ремонт дома в соответствии с нормами содержания эксплуатации и ремонта жилищного фонда. Еще одной проблемой можно выделить изменение стоимости квадратного метра жилья и доходов населения. Доходы и покупательская способность населения имеют не только социальное значение, но и весьма важны как элемент экономического подъема. Очевидно, что для оживления покупательской способности в жилищной сфере необходимо формирование платежеспособного спроса через увеличение доходов населения.

По нашему мнению, необходимо проанализировать, как менялось количество аварийного жилья в Российской Федерации, необходимо отметить, что из года в год положение только ухудшалось, количество ветхого и аварийного жилья увеличивалось и на конец 2014 г. составило 93,3 млн. м², что почти в 3 раза больше, чем в начале приватизационного периода (табл. 15).

Таблица 15

Ветхий и аварийный жилищный фонд (на конец года; общая площадь жилых помещений) [101]

Годы	Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, млн. м ²	В том числе: ветхий	В том числе: аварийный	Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, процентов
1990	32,2	28,9	3,3	1,3
1995	37,7	32,8	4,9	1,4
2000	65,6	56,1	9,5	2,4
2005	94,6	83,4	11,2	3,2
2006	95,9	83,2	12,7	3,2
2007	99,1	84,0	15,1	3,2
2008	99,7	83,2	16,5	3,2
2009	99,5	80,1	19,4	3,1
2010	99,4	78,9	20,5	3,1
2011	98,9	78,4	20,5	3,0
2012	99,9	77,7	22,2	3,0
2013	93,9	70,1	23,8	2,8
2014	93,3	69,5	23,8	2,7

Денежные доходы населения являются одним из основных источников удовлетворения потребностей населения, поскольку не только определяют материальное положение людей, но и в значительной степени отражают эффективность функционирования экономики. Если рассмотреть доходы населения, представленные в таблице 16, то мы можем увидеть, что рост среднего дохода населения за период 2008–2015 гг. в РФ составил почти 205 %, что существенно сказалось на объемах вводимого жилья за этот период.

В таблице 16 представлена величина среднего номинального дохода населения, величина реальных доходов за последние 2 года снижалась из-за высокого уровня инфляции. Важным обстоятельством является также поведение населения, которое снижает спрос на приобретение жилья в связи с кризисом и рисками потери работы и роста затрат на текущее потребление.

Таблица 16

Рост среднего номинального дохода населения России в 2008–2015 гг. [101]

Год	Средний доход в руб.	Рост среднего дохода к концу года, %
2008	14 863,6	
2009	16 895	12 %
2010	18 958,4	11 %
2011	20 780	9 %
2012	23 221,1	10 %
2013	25 928,2	10 %
2014	27 765,7	7 %
2015	30 514,4	9 %

В условиях резкого снижения спроса на жилье и продолжающейся стагнации в экономике арендный сектор жилья получает импульс для своего развития. Однако для его стабильного роста предстоит решить проблему оценки и распределения рисков на среднесрочную и долгосрочную перспективу. На наш взгляд, проблема распределения рисков среди его участников может рассматриваться в рамках ГЧП, создаваемого с привлечением представителей государства, органов местного самоуправления и частных инвесторов.

С учетом большого числа различных видов рисков, а также степени их влияния на конечный результат реализации ГЧП проекта представляется целесообразным классифицировать их по различным направлениям деятельности:

- по степени влияния на конечный результат;
- по стадиям реализации проекта (предпроектная стадия; проектирование, строительство, эксплуатация);
- по степени разграничения рисков между различными участниками ГЧП-проекта;
- по возможности их минимизации и оптимизации последствий для различных участников.

При определении наиболее значимых рисков для каждого из участников, необходимо определить главные цели их участия в ГЧП-проектах. Основной целью реализации ГЧП-проекта для государства является решение задач социально-экономи-

ческого развития отрасли или региона. Для частного партнера определяющее значение имеют показатели экономической эффективности, так как они определяют финансовую целесообразность участия в проекте. Необходимость мер государственной поддержки, прежде всего финансового характера, вызвана тем, что лишь малое количество проектов ГЧП могут быть рентабельны без какой-либо поддержки государства [96]. Различные исследования показывают, что оптимальное распределение рисков оказывает существенное влияние на достижение показателей эффективности проекта [66].

Такая ситуация создает дополнительные риски (табл. 17), возникающие в процессе осуществления совместных проектов, реализуемых при строительстве арендного жилья.

Таблица 17

Риски при реализации ГЧП-проектов создания арендного жилья (*составлено автором*)

Для государства	Для муниципалитета	Для частных инвесторов
Недостаточная нормативно-правовая основа реализации ГЧП-проектов	Высокие процентные ставки по долгосрочным кредитам банков	Высокие сроки окупаемости проектов
Отсутствие опыта позитивной организации таких проектов в регионе	Низкие доходы потенциальных пользователей арендного жилья	Недостаточная величина оборотных активов предприятий
Недостаточная поддержка проектов федеральными органами власти	Отсутствие типовых договоров долгосрочной аренды с пользователями арендного жилья	Низкая рентабельность проектов по сравнению с продажей жилья в собственность
Нет прямой связи между созданием проектов арендного жилья и показателями социально-экономического развития региона	Отсутствие юридических оснований прекращения аренды с недобросовестными арендаторами	Отсутствие рынка арендного жилья в регионе и перспектив его развития

Таким образом, возникает научная проблема оптимального распределения рисков между партнерами по реализации ГЧП-проекта. Вместе с тем, в условиях системного кризиса в экономике, государство должно быть готово к принятию на себя дополнительных рисков по проекту, поскольку для частных инвесторов имеется возможность выхода из долгосрочного инвестиционного проекта еще на проектной стадии без значительных финансовых и имиджевых потерь.

Распределение рисков между партнерами необходимо в силу того, что полное их переложение на одну из сторон может создавать существенные угрозы в отношении эффективной реализации проекта. Если большая часть рисков приходится на частную компанию, то возможно повышение их критического уровня, при котором частные инвесторы могут отказаться от дальнейшего участия в проекте. Если большую часть рисков возьмет на себя государство, то это в значительной степени снизит эффективность проекта, что может привести к тому, что его основные цели не будут достигнуты.

2.3 Применение теории матричных игр при анализе спроса и предложения на рынке арендного жилья

Рынок жилья в целом, также как арендное жилье, можно отнести к экономической категории «идеальный рынок», на котором имеется большое число как потенциальных покупателей, так и продавцов. Цена на продукцию, создаваемую в таких экономических условиях, зависит от большого количества факторов, определяемых как покупателями жилья, так и их производителями. Идеальный рынок — это высококонкурентный рынок, обладающий следующими признаками:

- наличие значительного числа продавцов и покупателей;
- свободный вход на рынок и выход из него;
- свободные (рыночные) цены на создаваемую продукцию;
- однородность одноименных продуктов, представленных на рынке;
- отсутствие давления, принуждения со стороны одних участников по отношению к другим [108].

На рынке арендного жилья первое и последнее условие выполняется в полном объеме, на остальные условия накладываются определенные ограничения. Так, свободный вход на рынок продавца (подрядчика) ограничен требованием о наличии у него специалистов, техники и оборудования, наличия основных и оборотных средств для выполнения строительно-монтажных работ.

Свободный вход на рынок покупателя также ограничен наличием средств для внесения арендных платежей. Однако это требование менее критично, чем приобретение жилья в собственность. Свободные цены в строительстве также имеют ряд

ограничений, связанных с наличием требований, установленных в методических указаниях по ценообразованию, являющихся обязательными к применению при реализации проекта за счет бюджетных средств [13]. Однородность одноименных продуктов на рынке арендного жилья не является однозначно применимой, однако имеет важное значение в условиях большого числа факторов для оценки его стоимости и наличия большого числа качественных показателей.

На спрос и предложение на рынке арендой недвижимости воздействует целый ряд факторов, среди которых наиболее важное значение, на наш взгляд, имеют следующие группы факторов:

- экономические;
- социальные;
- административные;
- условия окружающей среды.

Наличие различных групп факторов, в наибольшей мере влияющих на рынок арендного жилья, представлено на рисунке 11.



Рисунок 11 – Факторы, в наибольшей мере влияющие на рынок арендного жилья (составлено автором)

Перечисленные факторы оказывают различное влияние на рынок арендного жилья. Степень их влияния зависит уровня развития строительной отрасли в регионе, доли активного населения, сформированной в регионе законодательной базы в инвестиционно-строительной сфере и числа жителей, относящихся к среднему классу. В наибольшей степени эти факторы оказывают влияние на рынок арендного жилья в городах Москве и Санкт-Петербурге, а также в регионах, являющихся донорами федерального бюджета и лидерами социально-экономического развития страны.

В 2015 г. объемы жилищного строительства в Воронежской области, по данным Воронежстата, составили 1,7 млн м², что является максимальным показателем ввода жилья за последние 25 лет. На первичном рынке для инвесторов и подрядчиков существует проблема своевременной реализации построенного жилья, которая связана с тем, что за 2016 г. реальные доходы населения снизились на 10 % [101], а стоимость реализации жилья на первичном рынке Воронежской области по разным сегментам сократилась всего на 2–5 %.

По результатам экспертного опроса установлено, что наибольшее влияние на спрос арендного жилья оказывают экономические и административные факторы, а на его предложение — социальные и экологические (табл. 18). Влияние локальных факторов на спрос и предложение арендного жилья является весьма стохастичным, поскольку они имеют многоуровневую систему взаимосвязей и высокую временную волатильность.

Таблица 18

Роль различных факторов на спрос и предложение арендного жилья
(разработано автором)

Экономические				
Факторы	Влияние на предложение		Влияние на спрос	
	Рост	Сокращение	Рост	Сокращение
Изменение уровня доходов населения	Увеличение предложения на рынке готового жилья	Снижение предложения на рынке готового жилья	Увеличение	Уменьшение
Уровень развития строительной отрасли	Увеличение		Увеличение	
Себестоимость строительства	Уменьшение	Увеличение		

Окончание таблицы 18

Ставки арендной платы			Уменьшение	Увеличение
Социальные				
Факторы	Влияние на предложение		Влияние на спрос	
	Рост	Сокращение	Рост	Сокращение
Изменение численности населения	Увеличение	Уменьшение	Увеличение	Уменьшение
Социальная структура активного населения	Увеличение	Уменьшение	Увеличение	Уменьшение
Изменение образовательного уровня	-	-	Увеличение	Уменьшение
Административные				
Факторы	Влияние на предложение		Влияние на спрос	
	Либеральные	Жесткий	Либеральный	Жесткий
Налоговый режим	Уменьшение	Увеличение	-	-
Инвестиционный климат	Увеличение	Уменьшение	-	-
Условие совершения сделок	Увеличение	Уменьшение	Увеличение	Уменьшение
Условия окружающей среды				
Факторы	Влияние на предложение		Влияние на спрос	
	Высокой	Низкий	Высокий	Низкий
Уровень развития инфраструктуры	Улучшение	Ухудшение	Улучшение	Ухудшение
Экологическая обстановка	-	-	Увеличение	Уменьшение
Транспортная доступность	-	-	Увеличение	Уменьшение

Поскольку на рынке действуют покупатели, предъявляющие спрос на приобретение жилья, и подрядчики, формирующие предложение на этом рынке, их интересы в значительной мере являются противоположными. Для выработки оптимальных стратегий различных участников рынка жилья, на которых воздействуют различные факторы риска и неопределенности, можно применить теорию матричных игр. Основными критериями оценки принимаемых решений в условиях риска являются [42]:

- нормативный и предельный уровень достижения социально-экономических результатов, достигаемых в результате реализации проекта для всех его участников;
- наиболее вероятные значения социально-экономических показателей, достигаемых в результате реализации проекта для всех его участников.

Среди множества игр, отличающихся различными условиями, рассмотрим те, которые могут быть использованы для решения поставленной нами проблемы по реализации контрактов арендного жилья. Нами предлагается решение парной антагонистической матричной игры по реализации проекта строительства арендного жилья, для которого нужно оценить риски участия в проекте как подрядчика с возможностью достижения запланированной прибыли, так и потенциальных покупателей, для которых такой проект будет эффективнее приобретения жилья в собственность.

Решение игры может быть получено в смешанных стратегиях, что эквивалентно наличию различных вариантов, связанных с принятием управленческих решений и использованием их результатов с вероятностями, соответствующими каждой из выбранных стратегий. Математические игровые модели исследуемых явлений или процессов могут быть заданы в табличной форме, элементами которой являются значения частных критериев эффективности функционирования системы, вычисленные для каждой из сравниваемых стратегий при строго заданных внешних условиях, которые не имеют однозначного решения из-за влияния на них факторов риска. Применение антагонистических игр, в теории которых игроки ведут себя рационально, вместо популярных в теории принятия решений в условиях полной неопределенности «игр с природой», для нашей задачи является вполне оправданным. Принятие решений в условиях риска [41, 39, 58] может быть основано на одном из следующих критериев:

- минимизации затрат подрядчика на реализацию проектов арендного жилья;
- максимизации экономического и социального эффекта государства и органов местного самоуправления, получаемого в результате реализации проекта.

Риски, возникающие на стадии финансирования проекта, могут быть вызваны следующими обстоятельствами [39]:

- непредвиденной, превышающей плановые значения инфляцией на продукцию строительной отрасли;
- прекращением или отсрочкой финансирования проекта или его отдельных этапов;

- нестабильностью политической власти в стране и изменениями в налоговом законодательстве, увеличивающими налоговое бремя предприятий и конечных пользователей продукции;

- существенным превышением первоначально определенных затрат по реализации проекта, связанных с проявлением кризисных явлений в российской экономике.

Выбранное по критерию крайнего пессимизма Вальда решение в конечном итоге минимизирует риски инвестора, возникающие при реализации принятого решения. Это означает, что инвестор не может столкнуться с худшим результатом, чем тот, который принят как наихудший среди всех хороших решений. Однако чрезмерный пессимизм этого критерия может привести к существенному снижению экономических показателей проекта.

Критерий безразличия Байеса-Лапласа опирается на принцип «недостаточного основания», согласно которому все варианты считаются равновероятностными. Применение такого критерия для нашей задачи, с одной стороны, чрезмерно упрощает реальную ситуацию, поскольку сводится к простому пересчету всех допустимых вариантов, а с другой — возможное назначение различных вероятностей для рассматриваемых вариантов приводит к чрезмерному влиянию субъективных факторов, оказывающих влияние на конечный результат принимаемых решений. Такой критерий может быть вполне корректным при разработке новых организационно-экономических решений, для которых нет достаточной базы статистических решений по выполненным ранее проектам.

Критерий минимаксного риска Сэвиджа позволяет избежать чрезмерно высоких потерь при реализации проекта, к которым могут привести ошибочно принятые научно-технические и организационные решения. Такая ситуация часто возникает при реализации проектов, не имеющих аналогов и апробированных решений. Для реализации критерия Сэвиджа необходимо сформировать матрицу потерь, на основе которой можно оценить стремление партнеров к минимизации рисков ситуаций, что позволяет выбрать вариант, сводящий потери к минимуму. Поскольку контракты арендного жилья реализуются в течение 20–30 лет, а объекты имеют срок

службы более 100 лет, применение такого критерия является вполне корректным и экономически обоснованным.

Согласно критерию пессимизма-оптимизма Гурвица, выбирается такая стратегия, которая занимает некоторое промежуточное положение между критериями крайнего пессимизма и оптимизма. Следует отметить, что, несмотря на значительный субъективизм этого критерия, он предоставляет исследователю значительные возможности для разработки и оценки различных сценариев, возникающих при реализации проектов арендного жилья.

Критерий Ходжа-Лемана базируется одновременно на критериях Вальда и Байеса-Лапласа и также подвержен существенному влиянию субъективизма. Кроме того, без внимания остается и число рассматриваемых реализаций проекта, что может привести к такой ситуации, когда вне рассмотрения окажется вполне конкурентоспособное решение. Этот критерий вполне применим к задачам социально-экономического характера, обладающим значительным числом альтернатив, подлежащих оценке и сравнению его сильных и слабых сторон. Именно к такому классу задач относится проблема формирования рынка арендного жилья, имеющая значительное число партнеров с присущими им интересами, а также большое число альтернативных решений для данной проблемы.

Следует учитывать, что если при реализации проекта недопустим даже минимальный риск, то следует применять критерий Вальда; если определенный риск вполне приемлем, но он не оказывает существенного влияния на показатели эффективности проекта, можно воспользоваться критерием Сэвиджа. Кроме того, можно рекомендовать при оценке проектов применить все известные критерии, приносящие положительный результат, а затем волевым решением лица, принимающего решение, выбрать окончательный вариант.

Рейтинговая оценка участников рынка арендного жилья [64], может применяться по ряду важных для органов власти, муниципалитета и населения критериев:

- финансовое состояние участника реализации проектов арендного жилья;
- наличие и состояние материальной базы с наличием современного оборудования, необходимого для реализации проекта;

- стабильность выполнения заказов в прошлые периоды деятельности;
- участие в деятельности саморегулируемой организации, существенно снижающее риски задержки ввода объектов в эксплуатацию.

Для построения оптимальных стратегий участников рынка жилья, рассматриваемых как участников антагонистической матричной игры, можно применить решение взаимно двойственных задач линейного программирования, которые формируются при определении взаимодействия различных участников проектов арендного жилья.

Анализируемая ситуация сводится к задаче, в которой платежная матрица игры не содержит седловой точки, обеспечивающей наличие единственной оптимальной стратегии у каждого игрока, тогда решение игры может быть представлено в смешанных стратегиях, вычисляемых с применением взаимно двойственных задач математического программирования [84]. При этом вероятности применения возможных стратегий игроков задаются векторами и неравенствами (1–4):

$$x = (x_1, x_2, \dots, x_m); \quad (1)$$

$$y = (y_1, y_2, \dots, y_n) \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^m a_{ij} \times x_i \geq V; \quad j = \overline{1, n}, \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^m x_i = 1; \quad x_i \geq 0, \quad i = \overline{1, m}. \quad (4)$$

где x_i и y_i --векторы возможных стратегий инвесторов и арендаторов;

неравенства (3) – строки матрицы игры;

неравенства (4) – сумма вероятностей применения стратегий.

Величина V (цена игры) неизвестна, но можно считать $V > 0$, имея в виду, что, элементы платежной матрицы A неотрицательны. Для перехода к задаче линейного программирования преобразуем систему ограничений, разделив все члены неравенства на величину V . В результате получим систему неравенств:

$$\begin{cases} a_{11} \times t_1 + a_{21} \times t_2 + a_{m1} \times t_m \geq 1, \\ a_{12} \times t_1 + a_{22} \times t_2 + a_{m2} \times t_m \geq 1, \\ \vdots \\ a_{1n} \times t_1 + a_{2n} \times t_2 + a_{mn} \times t_m \geq 1, \end{cases} \quad (5)$$

где, $t_i = x_i / V$; $i = \overline{1, m}$.

Из условия (2-3) следует, что $t_1 + t_2 + \dots + t_m = 1/V$.

Решение игры должно максимизировать значение цены игры V , следовательно, целевая функция $F(t)$ должна принимать минимальное значение. Таким образом, получена задача линейного программирования:

$$F(t) = \sum_{i=1}^m t_i \rightarrow \min$$

где t_i – значения коэффициентов целевой функции, определяющей вероятности выбора стратегий инвесторами.

при ограничениях типа (5) и условиях неотрицательности переменных:

$$t_i \geq 0; \quad i = \overline{1, m}.$$

Решая полученную систему ограничений, находим значение t_i и величину $1/V$, затем определяем значения цены игры $V = 1/\min F(t)$ и значения вероятностей применения различных стратегий инвестора:

$$x_i = V \times t_i.$$

Для определения стратегии игрока В (арендаторов), запишем следующие условия (6):

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} \times y_j \leq V; \quad y_j \geq 0, \quad i = \overline{1, m}. \quad (6)$$

Разделив все члены неравенства на V , получим возможность перейти к задаче линейного программирования (2-7):

$$\begin{cases} a_{11} \times u_1 + a_{12} \times u_2 + \dots + a_{1n} \times u_n \leq V, \\ a_{21} \times u_1 + a_{22} \times u_2 + \dots + a_{2n} \times u_n \leq V, \\ \vdots \\ a_{m1} \times u_1 + a_{m2} \times u_2 + \dots + a_{mn} \times u_n \leq V. \end{cases} \quad (7)$$

где, $u_j = y_j / V$; $j = \overline{1, n}$.

Переменные u_j должны быть определены таким образом, чтобы для арендаторов достигался максимум функции (поскольку арендаторы стремятся минимизировать цену игры):

$$W(u) = \sum_{j=1}^n u_j \rightarrow \max.$$

где u_j – значения коэффициентов целевой функции, определяющей вероятности выбора стратегий арендаторами.

Таким образом, получена симметричная пара взаимно двойственных задач линейного программирования. Используя свойство симметричности, можно решить одну из них, а решение второй найти на основании анализа оптимального плана двойственной задачи.

С помощью моделей матричных игр решается задача выбора из конкурирующих вариантов оптимальной альтернативы для каждого из игроков. Ситуация с множеством вариантов достижения единого для всех сторон целевого эффекта наблюдается при выборе государственным заказчиком, муниципалитетом и подрядчиком различных вариантов реализации ГЧП-проекта по созданию арендного жилья. Примем за целевой эффект получение требуемой эффективности при реализации ГЧП-проекта.

В таких условиях инвестор (игрок А), реализующий проект, может разработать 4 возможных варианта реализации проектов арендного жилья (4 стратегии):

1. Снижение стоимости реализации проекта за счет увеличения доли участия государства с 25 % до 50 %, что позволит повысить не только экономическую привлекательность проекта, но и его потребительские характеристики для частного инвестора.

2. Приглашение к участию в проекте муниципалитета в рамках реализации проекта ГЧП по реализации проектов социально-ориентированного арендного жилья.

3. Реализация построенного жилья в собственность муниципалитета при условии снижения рыночной цены на 20 %.

4. Проведение маркетинговой политики, гарантирующей арендаторам, заключившим договор об аренде сроком не менее чем на 5 лет, снижение арендных платежей на 20 %.

У арендаторов арендного жилья (игрок В) имеются три возможных варианта определения оптимальной стратегии:

1. Рассмотреть другие варианты решения жилищной проблемы, например, путем приобретения жилья в собственность на условиях ипотеки.

2. Добиваться более существенной скидки арендной платы при условии заключения договора аренды на срок свыше 5 лет

3. Включить в арендный договор условия по выкупу квартиры в собственность после проживания в ней не менее 10 лет.

Предполагается, что реализация каждого из вариантов для участников проекта направлена на достижение целевого социально-экономического эффекта — обеспечение населения доступным и комфортным жильем. Однако получаемый при разных стратегиях экономический эффект от реализации проекта будет различным, что связано с неодинаковыми затратами на его реализацию и условиями достижения прибыли в результате сдачи в аренду построенного жилья. Представим условия игры в виде платежной матрицы (таб. 19).

Таблица 19

Платежная матрица игры (разработано автором)

Стратегии		Арендаторы жилья		
		1	2	3
Инвестор	I	36,5	36	35,5
	II	37	35	36
	III	35	34	34,5
	IV	36	35	35,3

Платежная матрица состоит из 4 стратегий для инвестора и 3 стратегий для арендатора где, в качестве элементов платежной матрицы выступает стоимость строительства м² жилья, предназначенная для сдачи в аренду (тыс. руб.). При этом инвестор стремится максимизировать экономический эффект от проведения таких сделок, а арендатор — минимизировать свои затраты на проживание в арендном жилье. Элементы a_{ij} платежной матрицы оценивают экономический эффект от реализации варианта, в котором инвестором будет принята i -я стратегия, а арендатором — j -я стратегия.

Максиминная стратегия инвестора:

$$\max_i \min_j a_{ij} = \max_i (35, 35, 5; 34, 35, 3) = 35, 5.$$

Минимаксная стратегия арендаторов:

$$\min_j \max_i a_{ij} = \min_j (37; 36; 36) = 7.$$

Матричные игры с нулевой суммой могут иметь для каждого из игроков одно или некоторое множество оптимальных стратегий [82]. В нашем случае решение игры не может определяться в «чистых стратегиях», предполагающей наличие одной оптимальной стратегии для каждого из участников игры. Для решения игры в «смешанных стратегиях» необходимо определить вероятности, с которыми игроки должны применять имеющиеся в их распоряжении «чистые стратегии». В этом случае сведем игру к паре взаимно двойственных задач линейного программирования, как это было показано выше:

$$F(t) = \sum_{i=1}^m t_i \longrightarrow \min, \quad (8)$$

$$\begin{cases} a_{11} \times t_1 + a_{21} \times t_2 + \dots + a_{m1} \times t_m \geq 1, \\ \vdots \\ a_{n1} \times t_1 + a_{n2} \times t_2 + \dots + a_{nm} \times t_m \geq 1, \end{cases}$$

Где, $t_i = \frac{x_i}{v} \geq 0; i = \overline{1, m}$

В нашем примере целевая функция имеет вид

$$t_1 + t_2 + t_3 + t_4 \rightarrow \min$$

при ограничениях:

$$\begin{aligned} 36.5 \times t_1 + 37 \times t_2 + 35 \times t_3 + 36 \times t_4 &\geq 1, \\ 36 \times t_1 + 35 \times t_2 + 34 \times t_3 + 35 \times t_4 &\geq 1, \\ 35.5 \times t_1 + 36 \times t_2 + 34.5 \times t_3 + 35.3 \times t_4 &\geq 1. \end{aligned} \quad (9)$$

Симплекс-таблица инвестора имеет вид, представленный в таблице 20.

где, F-целевая функция;

1,2,3 - ограничения для задачи линейного программирования,

t_i - коэффициенты целевой функции.

Таблица 20

Симплекс-таблица для определения стратегий инвесторов (разработано автором)

Номер	t1	t2	t3	t4	Вид связи	bi
F	1	1	1	1	->	min
1	36.5	37	35	36	≥	1
2	36	35	34	35	≥	1
3	35.5	36	34.5	35.3	≥	1

Решение двойственной задачи линейного программирования на ПК представлено в таблице 21.

Таблица 21

Оптимальная симплекс-таблица инвестора (разработано автором)

Номер	t1	t2	t3	t4	Сумма	Вид связи	bi
Решения	0,01869	0,00935	0	0			
F	0,01869	0,00935	0	0	0,02804	->	min
1	0,68224	0,34579	0	0	1,02804	≥	1
2	0,6729	0,3271	0	0	1	≥	1
3	0,66355	0,33645	0	0	1	≥	1

В результате решения задачи получено значение целевой функции, равное величине $V = 0.028$.

Получим симплекс-таблицу, представленную в таблице 22.

Таблица 22

Симплекс-таблица для определения стратегий арендаторов (*разработано автором*)

Номер	u1	u2	u3	Вид связи	bj
F	1	1	1	->	max
1	36.5	36	35.5	≤	1
2	37	35	36	≤	1
3	35	34	34.5	≤	1
4	36	35	35.3	≤	1

В решении задачи получим значение целевой функции 0.028 (такое же, как и для двойственной задачи – при определении стратегий инвестора).

Таблица 23

Оптимальная симплекс-таблица арендаторов (*разработано автором*)

Номер	u1	u2	u3	Сумма	Вид связи	bj
Решения	0	0,02857	0			
F	0	0,02857	0	0,02857	->	max
1	0	1,02857	0	1,02857	≤	1
2	0	1	0	1	≤	1
3	0	0,97143	0	0,97143	≤	1
4	0	1	0	1	≤	1

Значения искомым переменных:

$$u_1=0, u_2=0.0286; u_3 = 0;$$

Значение целевой функции $W(u)=1/V=35.7$;

решение игры:

$$y_1=V \times u_2=0.0 \times 35.7=0.0;$$

$$y_2=V \times u_2=0.0286 \times 35.7=1.0;$$

$$y_3=V \times u_3=0.0 \times 35.7=0.0.$$

По результатам решения игры с применением двойственного симплекс-метода, получаем следующие результаты. Арендатор с вероятностью 1.0 применяет свою 2-ю стратегию (табл. 23), рекомендуя ему добиваться более существенной скидки арендной платы при условии заключения договора аренды на срок свыше 5 лет. Стратегия 3, рекомендуя включить в арендный договор условия выкупа квартиры в собственность, после проживания в ней одного арендатора жилья

сроком не менее 10 лет; и стратегия 1, рекомендуемая арендаторам рассмотреть другие варианты решения жилищной проблемы, например, путем приобретения жилья в собственность на условиях ипотеки, являются пассивными, то есть при сформированных нами условиях применяться не могут. Таким образом, могут быть определены оптимальные стратегии для участников рынка арендного жилья – инвесторов и арендаторов.

Выводы по главе 2.

1. Определив основные программы и подпрограммы действующие на рынке жилищного строительства РФ и определив наиболее действенные из них, было решено следуя логике работы рассмотреть тенденции развития арендного жилья в регионах РФ. Проведенные исследования позволили выявить проблемы рынка арендного жилья:

- высокая цена найма;
- недостаточное внимание со стороны государства к развитию арендного рынка;
- низкое качество арендного жилья;
- сложность определения величины арендного рынка региона;
- значительная часть рынка арендного жилья является нелегальной;
- асимметрия прав нанимателя и арендодателя в связи с отсутствием договорных отношений;

1. На основе проведенных исследований выявлены основные направления развития рынка арендного жилья:

- аренда с правом выкупа;
- строительство доходных домов;
- некоммерческий найм жилья.

Выбор основных направлений делает необходимым выделить группы факторов, влияющие на спрос и предложение на рынке арендного жилья для проведения оценки рисков и выявления оптимальных вариантов для участников ГЧП при строительстве арендного жилья. Установив, что наибольшее влияние на спрос арендного

жилья оказывают экономические и административные факторы, а на его предложение - социальные и экологические.

2. Определение уровня влияния основных факторов действующих на рынке арендного жилья позволило сформировать стратегии задачи, в которой платежная матрица игры не содержит седловой точки, обеспечивающей наличие единственной оптимальной стратегии для каждого игрока, тогда решение игры может быть представлено в смешанных стратегиях, вычисляемых с применением взаимно двойственных задач математического программирования.

Решение задачи позволило определить оптимальные стратегии из значительного числа стратегий, имеющихся в распоряжении инвесторов и арендаторов, в максимальной степени обеспечивающие целесообразность и эффективность их участия в ГЧП-проектах по строительству и реализации арендного жилья.

3 Оценка социально-экономической эффективности проектов ГЧП при строительстве арендного жилья в Воронежской области

3.1 Оценка конкурентных преимуществ аренды жилья по сравнению с приобретением в собственность

В связи с тем, что в России наблюдается значительное социальное расслоение населения по доходам, строительный рынок в настоящее время сориентирован на сегмент купли-продажи жилья. Тем самым стимулируется часть населения с доходом выше среднего, а граждане с низкими доходами не в состоянии воспользоваться услугами ипотечного кредитования. Государственная жилищная политика должна быть направлена в сторону развития альтернативных способов решения жилищной проблемы. Таким образом, одним из возможных решений данной проблемы является строительство арендных (доходных) домов. Как отмечает В. В. Англичанинов в статье «Модель реализации строительства доходных домов в Нижегородской области», выделяют несколько целей, которые преследуют при строительстве арендного жилья [28]. Одной из главных целей является социальная. А именно: большинство молодых семей обладают средним уровнем доходов, предполагается, что арендное жилье будет сориентировано на данную группу населения, это позволит молодым семьям проживать в арендуемой квартире и копить деньги на собственное жилье. Следующая цель — узаконивание арендного бизнеса, т. к. планируется строить доходные дома за счет бюджетных средств с привлечением инвесторов. Кроме того, арендная плата привлечет большую сумму налогов, т. к. сейчас лишь около 5 % арендодателей регистрируют жилье официально как арендное. Строительство доходных домов создаст новые рабочие места в тех регионах, которые являются инвестиционно -привлекательными и создают условия для развития экономики. Наконец, наличие доходных домов положительно отразится на общей инфраструктуре города и станет более привлекательным для иногородних, приезжающих с целью обучения или работы в данный регион [9].

Планируется, что формат квартир в доходных домах станет прямым конкурентом незаконному бизнесу аренды жилой недвижимости благодаря более выгодному ценовому предложению, что приведет к популяризации доходных домов. Однако

при разработке концепции арендного жилья инвесторы столкнулись с рядом проблем:

-долгосрочность инвестиций: строительство доходного дома не даст инвестору такой финансовой отдачи, которую он получит, например, при долевом строительстве, т. к. срок окупаемости составит в среднем 8–10 лет;

-возможное удорожание проекта за счет амортизационных расходов на ремонт здания, мебели;

-массовое строительство доходных домов за счет государственных и муниципальных средств сложно реализуемо в связи с ограниченностью бюджетов.

Для того чтобы привлечь инвестиции, необходимо заинтересовать инвесторов налоговыми льготами, сниженной арендной платой за землю, гарантировать им государственную поддержку при получении кредита и в процессе строительства. Подчеркнем также тот факт, что многие граждане, арендуя жилье, стремятся приобрести собственное жилье, т. к. арендное считают временным. Многие ученые ссылаются на особенности российского менталитета. С этим связан и высокий процент приватизированных квартир. В ходе приватизации происходит переход не только прав владения, но и ответственности за содержание жилья, одной из проблем которого является то, что населению достается изношенный жилищный фонд, требующий дополнительных расходов на ремонт и содержание. Происходящие процессы привели к высокой доле приватизированных квартир — к 2010 г. общее число составило около 80–85 %. Соотношение собственного жилья в России, а также в странах Европы и Америки, представлено на рисунке 12.

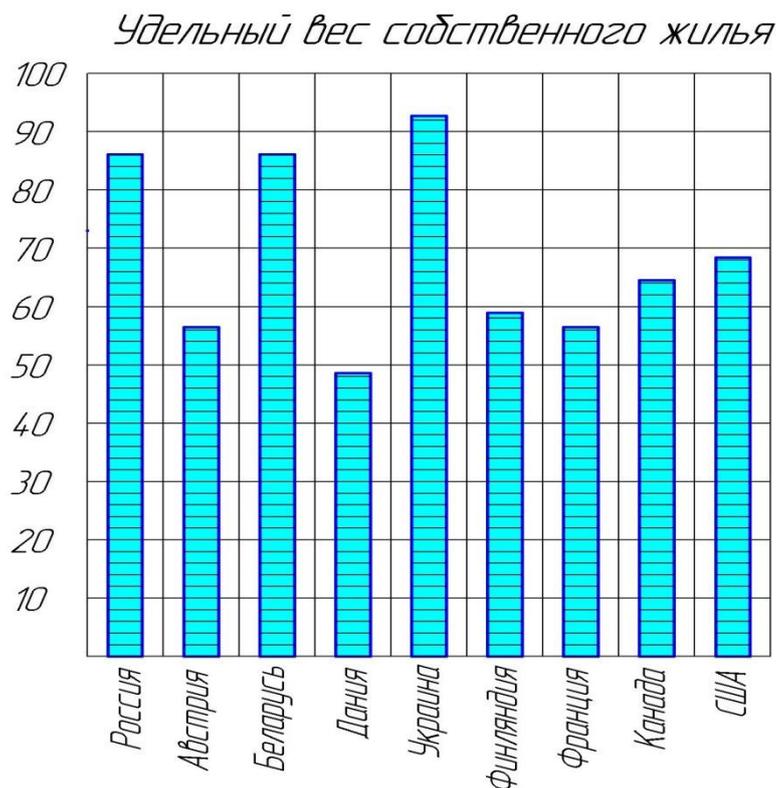


Рисунок 12 – Удельный вес собственного жилья в РФ других странах, %

На графике следует выделить три страны, доля приватизированного жилья в которых существенно превышает остальные (87–93 %) (рис.12): Россия, Украина, Беларусь — страны бывшего Советского Союза. Во всех остальных странах доля жилья, находящегося в собственности, значительно ниже — 50–75 %. Однако отметим, что положительный зарубежный опыт должен быть обязательно адаптирован к российским условиям.

В настоящее время правительством России принято решение о строительстве и вводе в эксплуатацию доходных домов. Так, 2 апреля 2002 г. было принято постановление Правительства Москвы № 239-ПП «О проведении эксперимента по строительству и эксплуатации в городе Москве доходного дома» [24]. В наши дни первый доходный дом в Москве построили в 2003 г. по Большому Николоворобинскому переулку, 10. Финансировавший стройку департамент инвестиционных программ строительства правительства Москвы возвел его по специальному проекту в самом центре Москвы. Однако цены оказались далеко не такими доступными — от 2,5 тысячи долларов до 12,5 тысячи долларов за квартиру, таким образом, квартиры в этом

доме не были рассчитаны на людей со средним достатком. Тем не менее опыт доходных домов оправдался, так как квартиры в этом доме никогда не пустуют. Особенной популярностью они пользуются у представителей иностранных компаний, которые приезжают в Москву надолго. Однако идея, которую преследовали при строительстве доходных домов, не была реализована, и развития этот проект не получил [23, 24].

Власти Москвы ставят перед собой задачу построить в ближайшие годы несколько вариантов арендного жилья: от элитного до социального. Это обусловлено тем, что далеко не все москвичи имеют возможность приобрести квартиру за наличные средства или воспользоваться ипотекой, а из общего количества малоимущих только 7 % горожан, стоящих на очереди, имеют основания получить бесплатное жилье. Таким образом, первые доходные дома могут быть предназначены очередникам. В концепции, разработанной департаментом жилищной политики и жилищного фонда г. Москвы, предлагается квартиры в этих домах предоставлять на ограниченный период времени — до пяти лет [47]. Планируемая плата за такую квартиру может составить 2–3 тыс. руб. в месяц, не считая квартплаты. На сегодняшний день в Москве построено 6 доходных домов, в Санкт-Петербурге — 14.

Однако столь незначительное количество доходных домов не решает жилищные проблемы, которые носят фундаментальный характер. С этим связана необходимость модернизации производственной базы при строительстве недвижимости, совершенствования политики государственной поддержки, частных российских и иностранных инвестиций. В настоящее время внимание государства направлено на выполнение федеральных и региональных целевых программ [98]. Таким образом, в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» было выделено 291,15 млрд руб., из которых средства бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов составили 109,96 млрд. руб.

Как было упомянуто выше, с учетом опыта Европы и Северной Америки, возникает необходимость развития арендного жилья в России, разрабатываются пути решения на государственном и региональном уровне. В Минрегионе РФ в 2010 г. проходило Всероссийское совещание по вопросам развития рынка арендного жилья

в Российской Федерации [18], на котором практически все принявшие в нем участие лица отмечали актуальность и важность данного направления развития жилищной сферы. Среди факторов, которые приводились в пользу строительства арендных домов, заместитель Министра регионального развития РФ Константин Королевский выделил следующие:

- более гибкая миграция трудового населения;
- развитие промышленных кластеров;
- привлечение инвесторов, в том числе и зарубежных;
- строительство новых производств;
- привлечение высококвалифицированных специалистов для работы на определенный промежуток времени [18].

Именно те регионы, которые первыми начнут реализовывать проекты строительства арендного жилья, и станут лидерами в экономическом и инвестиционном плане. Возможность не покупать собственное жилье, а жить в арендуемом на более выгодных условиях в сравнении с нелегальным рынком привлечет новые трудовые ресурсы, что приведет к увеличению объемов производства по данному региону и послужит причиной экономического роста.

Кроме того, на совещании говорилось о предполагаемой плате за такой вид жилья: однокомнатная квартира в новом доме, с мебелью, ремонтом, сантехникой — 5–7 тыс. руб. в месяц, двухкомнатная — 7–10 тыс. [18]. Такие цифры должны привлечь население. Таким образом, часть населения, арендующая жилье на неофициальном рынке, перейдет в государственное арендное жилье, что будет гарантировать стабильный доход в бюджет в виде налогов.

Приоритеты и цели государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах определены в Указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 600 [10], а также Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [9, 15].

Стратегической целью государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах на период до 2020 г. является создание комфортной среды обитания и жизнедеятельности для человека, что позволяет не только удовлетворять

жилищные потребности населения, но и обеспечивает высокое качество жизни в целом [15].

В проекте Минрегиона «Долгосрочная стратегия массового строительства жилья для всех категорий граждан» выделяются несколько сегментов населения с учетом его платежеспособности:

- социальный сегмент граждан, для которых приобретение жилья является недоступным без поддержки и государственных субсидий;
- нестимулируемый сегмент граждан позволяет покупать жилье без финансовой поддержки и помощи со стороны государства;
- рыночный сегмент граждан является количественно преобладающим, однако, данная категория населения не имеет реальных возможностей для обеспечения своих потребностей в комфортном жилье [78].

Таким образом, для большей части населения перспективным является развитие ипотечного жилищного кредитования, которое состоит из двух составляющих: инвестиций в жилищное строительство и более доступное кредитование населения. В российском ипотечном кредитовании принята американская модель. Следует отметить, что существует несколько моделей кредитования [80]:

- замкнутая (автономная);
- усеченно-открытая;
- расширенно-открытая.

Основным отличием автономной (замкнутой) модели является работа по берегательно-ссудным правилам, следствием чего ссудные ресурсы не заимствуются на открытом рынке капиталов, а направлены формируются по средствам привлечения денежных средств заемщиков по принципу кассы взаимопомощи [89]. Следующая модель — усеченно-открытая. Данная модель реализуется в рамках первичного рынка закладных и получила широкое распространение в развивающихся странах, однако свою нишу модель имеет и в развитых странах, таких как Великобритания, Франция, Израиль.

Третья модель кредитования — расширенно-открытая. Ее суть заключена в выпуске ипотечных ценных бумаг, а основной приток кредитных ресурсов поступает со специально организованного для этой цели вторичного рынка ценных бумаг. Данная модель может быть одноуровневой и двухуровневой. Одноуровневая система действует в ряде стран ЕС (Германия, Австрия, Франция, Норвегия, Швеция и др.). Механизм показан на рисунке 13. В роли инвесторов могут быть представлены прочие кредитные и финансовые организации, страховые компании, пенсионные фонды, а также жители страны [54].



Рисунок 13 – Организация деятельности ипотечного банка на рынке ипотечных кредитов

В одноуровневой модели ипотечные облигации обращаются как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В двухуровневой модели существуют специальные посредники на вторичном ипотечном рынке, роль которых выполняют ипотечные банки и специальные кредитные организации, например, в России — это Федеральное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Структура вторичного ипотечного рынка представлена на рисунке 14.

На двухуровневую модель оказывает воздействие общее состояние финансово — кредитного рынка в стране, поэтому такие модели находят применение в странах, где экономические показатели показывают стабильность. Поэтому широкое распространение эта модель получила в США. По данной причине часто расширенную открытую модель также называют «американской моделью ипотеки».



Рисунок 14 – Вторичный ипотечный рынок

В таблице 24 представлена сравнительная характеристика немецкой и американской модели ипотечного кредитования. Согласно официальным источникам в России принята и действует двухуровневая модель ипотечного жилищного кредитования. Об этом говорится в принятой Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования [12]. Российская двухуровневая ипотечная система не допускает управления из федерального центра, а лишь осуществляет контроль, разрабатывает рекомендации, оказывает методическую помощь и занимается внедрением единых общепринятых мировых стандартов [89, 60].

После принятия закона «Об ипотечных ценных бумагах», в котором предусмотрена возможность банкам самостоятельно выпускать закладные, стало возможным активно развивать и одноуровневую модель ипотеки [12].

Поэтому на сегодняшний день сложно сказать о том, какая модель станет более применимой на рынке ипотечного кредитования в различных регионах РФ. Скорее всего, это будет модель, адаптированная под российские социально-экономические условия.

Таблица 24

Сравнительный анализ моделей кредитования

Сравниваемые параметры	Немецкая модель	Американская модель
Стоимость привлекаемых банком ресурсов	Ниже рыночных	Рыночная
Получение кредита	После прохождения сберегательной стадии	Сразу после обращения в банк
Форма привлеченных ресурсов	Сберегательные счета	Обеспеченные ипотекой ценные бумаги
Основная форма государственной поддержки	Премиальные выплаты по вкладам	Государственные гарантии по закладным
Объемы кредитования	Ограничены объемом сбережений	Ограничены платежеспособностью заемщика
Нагрузка на бюджет	Постоянно	На 1 этапе при становлении системы рынка
Сроки кредитования	8-10 лет	От 15 до 30 лет
Сумма кредита	До 45 % от стоимости квартиры	До 100 % стоимости квартиры

Однако широкое распространение ипотечного кредитования не в силах решить одну из самых острых социальных проблем Воронежской области — нехватку жилья для значительной части проживающего на ее территории населения. Дефицит жилой недвижимости связан с ценами, которые являются слишком высокими для населения с низкими и средними доходами.

Следует отметить, что в настоящее время в России сделан акцент на ипотечный механизм, как основную возможность решения жилищной проблемы, несмотря на то, что такая жилищная политика сталкивается с целым рядом недостатков. Рассмотрим некоторые из них. На сегодняшний день ипотечные кредиты в России составляют лишь 3 % от ВВП (данные по 2013 г.), тогда как в развитых странах — более 50 % (в странах ЕС — 53 %). В зарубежных странах задача разрешается в основном за счет ипотеки и дешевого долгосрочного кредита (сроком до 50 лет). В России же лишь 5–7 % населения могут себе позволить покупку квартиры в кредит. Это люди, для кого ежемесячные выплаты в 500–600 долларов составляют не более трети заработка, а намереваются получить кредиты лишь 3 % граждан. Кроме того, незначительная часть населения может рассчитывать на получение ипотечного кредита по выгодным для них ставкам. Это связано с тем, что существенная часть граждан получает «серую зарплату», тем самым ограничивает свои возможности в получении кредита вообще или на более выгодных условиях.

Обратимся к еще одной важной проблеме ипотечного кредитования. В свете нестабильной экономической ситуации в стране и в мире в период 2008–2009 гг. кредитные учреждения были заинтересованы в минимизации своих рисков, поэтому банки долгое время были ориентированы на вторичный рынок жилья, т. к. строительство нового жилья в связи с экономическим кризисом могло быть «заморожено». Такое положение дел привело к завышению цен на недвижимость на вторичном рынке. Однако на сегодняшний день ситуация меняется. Если раньше кредитовали ипотеку на новостройки, только если готовность объекта была порядка 30 %, то сейчас кредитуют строительство, начиная с возведения фундамента и первого этажа [6].

Альтернативой ипотеке служит строительная сберегательная касса. Рассмотрим суть данной программы более подробно. Система строительно-сберегательных касс (ССК) — это финансовый инструмент, позволяющий накопить и приобрести жилье в рассрочку [85]. ССК создается в качестве специализированного банка. Возможным преимуществом ССК выступает отсутствие необходимости подтверждения доходов заемщика. Возможным недостатком называют длительный период накопления средств заемщика в строительной сберегательной кассе [103].

Наряду со строительно-сберегательными кассами в мировой практике существуют ссудо-сберегательные ассоциации (ССА), представляющие собой кредитные товарищества, созданные для финансирования жилищного строительства [75]. Ресурсы ссудно-сберегательных ассоциаций складываются из взносов пайщиков, представляющих широкие слои населения. Возникшие еще 150 лет назад, ссудо-сберегательные ассоциации получили свое развитие после окончания Второй мировой войны. Основная их деятельность — предоставление ипотечных кредитов под жилищное строительство. Большинство операций в основном состоят из ипотечных ссуд и кредитов, которые составляют до 90 % всего объема средств, а также вложений в государственные ценные бумаги.

Первые ССА появились в России в 60-е гг. XIX в. Анализ зарубежного опыта, разработку нормативной базы и организацию первых товариществ начали братья

Лугинины, организовавшие первое в России сельское ссудно-сберегательное товарищество. Это заложило основу развития сельской кооперации. Уже к 1877 г. в России возникло 966 ссудно-сберегательных товариществ, 466 из которых получили ссуды в основной капитал от земств [33]. В последние годы ссудно-сберегательные ассоциации выступают серьезным конкурентом коммерческим и сберегательным банкам в борьбе за привлечение сбережений населения. Это достигается путем установления высокого процента, а также в результате стремления населения с помощью ССА решить жилищную проблему. В настоящее время число пайщиков ассоциаций составляет несколько десятков миллионов. Данный вид финансирования особенно распространен в США.

Ссудно-сберегательные ассоциации и строительные общества являются серьезными конкурентами банков, страховых компаний в предоставлении ипотечных кредитов. Также следует отметить, что ссудно-сберегательные ассоциации доминируют на рынке ипотечного кредита для жилищного строительства. Как правило, к их услугам в западных странах прибегают в основном средние слои населения. Несмотря на то, что одной из главных целей реализуемой государственной Программы «Жилище» является повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения, основная нагрузка в принятии стратегических решений и реализации Программы приходится на регионы. Для того чтобы в регионе была осуществлена система арендного жилья, разумно проработать и реализовать «пилотные» проекты, которые позволят отработать схемы, этапы строительства, принципы функционирования арендного жилья. Первые проекты по строительству арендного жилья реализуются во многих регионах Российской Федерации: в Новосибирской, Самарской, Калужской, Нижегородской областях. В свою очередь следует привести в пример опыт Республики Татарстан, где в рамках республиканской Программы были разработаны четыре модели финансирования проекта.

Первая — строительство с использованием коллективных инвестиций. Для этого формируется закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости, а дом строится или покупается управляющей компанией на средства инвесторов без привлечения кредитов, что значительно удешевляет строительство.

Вторая модель — так называемая «ипотека с наймом». То есть строительство доходного дома ведется застройщиком с использованием кредитных средств, а залоговые, которые соответствуют условиям кредита АИЖК «Ипотека с наймом», у банка-кредитора затем выкупаются АИЖК инициатором [57]. В этом случае в состав арендной платы будут включены затраты на погашение ипотечного кредита. Можно предположить, что стоимость аренды в этом случае будет не ниже выплат по традиционному коммерческому кредиту (если не будет компенсации от государства или предприятия), однако в этом случае жильцы избавляются от необходимости искать средства на первоначальный взнос, подтверждать доходы и т. п.

Третья модель предполагает создание домов некоммерческого жилищного фонда в составе государственного жилищного фонда при президенте Республики Татарстан. Вероятнее всего, предложенная модель станет одной из наименее рискованных и наиболее дешевых форм аренды для людей. Поскольку жилье будет строиться за счет бюджетных средств, а в плату будут включены лишь текущие затраты и затраты на капитальный ремонт.

Четвертая модель — это строительство доходных домов специализированными некоммерческими организациями. Строительство домов при этом осуществляется на земельном участке, который предоставляется для строительства бесплатно, также застройщик не несет затрат на его обеспечение коммунальной инфраструктурой и освобождается от большинства налогов [100].

Предварительные результаты реализации Программы в республике Татарстан следующие: из запланированных на 2014 г. 52 домов общей площадью 52 тыс. 913 м² к сентябрю уже введено 40 жилых домов площадью 14 тыс. м² [69]. Однако при реализации программы строительства ГЧП-проектов арендного жилья следует учитывать особенности каждого региона и анализировать следующие факторы, имеющие свою специфику в каждом из них:

1. Демографическая ситуация и динамика ее изменения;
2. Заинтересованность региональных и местных властей в создании проектов арендного жилья;
3. Наличие нормативно-правовой базы по созданию таких объектов;

4. Социально-экономическая целесообразность строительства объектов арендного жилья.

Проведенная нами оценка рисков строительства арендного жилья, с учетом ее адаптации к региональным условиям, позволяет провести их систематизацию для различных участников партнерства (табл. 25).

Таблица 25

Оценка рисков для участников проектов арендного жилья (*разработано автором*)

Виды рисков	Риски государства	Риски муниципалитетов	Риски инвесторов	Риски арендаторов
Проблема финансового обеспечения программ	Отсутствие средств федерального и регионального бюджета на реализацию таких программ Высокие сроки социально-экономической окупаемости	Отсутствие средств местных бюджетов на реализацию таких программ Высокие сроки социально-экономической окупаемости проектов	Высокая стоимость долгосрочных займов на финансовом рынке Высокий уровень инфляции в экономике и строительной отрасли	Наличие ценовой конкуренции с другими видами реализации жилья
Наличие законодательных и нормативных актов	Отсутствие федерального закона по арендному жилью методики для различных регионов страны	Отсутствие в регионах правового регламента долгосрочной аренды		Наличие рынка серых зарплат в экономике, не позволяющего в полной мере использовать механизм льгот и дотаций
Заинтересованность населения в программах арендного жилья		Необходимость формирования подразделений по содержанию арендного жилья	Необходимость формирования подразделений по содержанию арендного жилья	Слабая информационная поддержка проектов арендного жилья в регионах
Уровень развития и динамика строительной отрасли	Отсутствие федеральных программ реализации арендного жилья	Наличие фактора конкуренции со стороны теневого рынка аренды	Наличие фактора конкуренции со стороны теневого рынка аренды	
Динамика рынка труда в регионе	Отсутствие долгосрочного прогноза развития экономики и рынка труда			Низкая мобильность населения, обусловленная неразвитостью транспортной инфраструктуры

Рассмотрев приведенные выше факторы, можно сформировать основные направления по снижению рисков для всех участников рынка аренды, заключающиеся:

-для государства и муниципалитетов в создании механизма по формированию программ арендного жилья, разработке нормативно-правовой базы и координации действий с частными инвесторами и арендаторами по объединению административных, финансовых и трудовых ресурсов в рамках ГЧП;

-для частных инвесторов в достижении конкуренции проектов арендного жилья с другими формами их реализации, создании региональных регламентов по реализации таких проектов;

-для арендаторов в снижении волатильности на рынке жилья, закреплении их прав в нормативных документах и популяризации таких проектов в средствах массовой информации.

Оценка конкурентных преимуществ аренды жилья по сравнению с приобретением в собственность представлена в таблице 26.

Таблица 26

Оценка конкурентных преимуществ аренды жилья по сравнению с приобретением в собственность по ипотечным программам. *(Разработано автором)*

Показатели	Аренда жилья	Приобретение жилья в собственности
Наличие первоначального капитала	Не требуется	Наличие первоначального капитала не менее 10 % от стоимости квартиры
Требования по наличию официально подтвержденной зарплаты	Достаточно зарплаты на уровне МРОТ	Необходимо наличие официально подтвержденной зарплаты на уровне не ниже 20 тыс. руб.
Риски банкротства подрядчика	Арендатор заселяется в готовое к эксплуатации жилье	Возможна существенная задержка сроков ввода объекта
Мобильность арендаторов жилья	Имеется возможность смены региона проживания	Возможность смены региона проживания ограничена сроком ипотеки
Реакция на изменение условий проживания	Высокая, при наличии развитого рынка арендного жилья	Ограничена в рамках действия договора ипотеки

На основе выполненной оценки конкурентных преимуществ аренды жилья, можно определить категории граждан, для которых аренда жилья будет предпочтительнее приобретения в собственность:

- население в возрасте до 30 лет, не имеющее высокой официальной зарплаты;
- квалифицированные специалисты, занятые монтажными и пусконаладочными работами на крупных объектах, например, на атомных станциях, сроком 2–3 года;
- молодые специалисты, получившие направления в ВУЗе, на выполнение работ сроком до 3 лет;
- военнослужащие, проходящие службу по контракту;
- специалисты, востребованные в других регионах страны.

3.2 Социально-экономическая эффективность ГЧП проектов строительства арендного жилья с применением экспертных методов

Проблема оценки эффективности является одной из основных в оценке социально-экономической деятельности, как на уровне экономики страны или ее отдельных отраслей, так и на уровне отдельных предприятий или инвестиционных проектов.

В «Современном экономическом словаре» [90] под эффективностью понимается «относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение», и может быть абсолютной или сравнительной. Оценка эффективности особенно это важна для проектов ГЧП, поскольку для них в России еще не сформирована нормативно-правовая основа и во многих случаях нет официально утвержденных нормативов. Кроме того, широкий состав участников, с присущими им противоречивыми интересами, не позволяет выделить один критерий, на основе которого можно оценить эффективность проекта для всех его участников [49].

Любые вопросы принятия тех или иных решений должны основываться на критериях, т.е. показателях, позволяющих оценить последствия этих решений. Понятия «оптимальное решение» и «критерии оптимальности» разрабатывались многими известными учеными, одним из которых был Лобачев Е. Н. [108]. Оценивая

эффективность инвестиционного проекта, следует помнить, что речь идет обо всей системе в целом, и поэтому параметр оптимизации должен характеризовать всю систему в целом. Например, если оптимизировать инвестиционный проект по такому показателю, как себестоимость создаваемой продукции, то это не обязательно приведет к оптимуму такого показателя, как чистый дисконтированный доход [80].

В 1958 г. была утверждена «Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений и новой техники в народном хозяйстве СССР» [20], которая была усовершенствована и переутверждена как «Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений» [20].

Для сравнения вариантов инвестиций, имеющих различных сроки капитальных вложений и изменяющиеся во времени текущие затраты, типовой методикой предусматривался норматив для приведения разновременных затрат [93]. Существенные недостатки показателя минимума приведенных затрат следующие:

- при расчете приведенных затрат учитывались только бухгалтерские затраты, которые включают в себя не все издержки фирмы;
- амортизация рассматривалась как элемент затрат, в результате чего эффективность инвестиционных решений занижалась;
- в формулах не учитывалась инфляция.

Учеными выведены и обоснованы динамические формулы, использующие фактор времени, однако в официальной методике и на практике они не получили распространения из-за сложных математических расчетов. Поскольку выделение средств на осуществление капитальных вложений осуществлялось государством и в основном носило безвозмездный характер, эти недостатки оказывали слабое влияние на эффективность инвестиционной деятельности.

В условиях рыночных отношений наибольшую известность и признание получили подходы к анализу эффективности проектов, разработанные в рамках двух международных организаций: Всемирного банка и ЮНИДО [55, 56].

Однако в зарубежных разработках не в полной мере отражены особенности современной российской экономики:

- относительно высокая и переменная во времени инфляция;

- волатильность рубля к мировым валютам;
- необходимость использования в расчетах нескольких валют одновременно;
- неоднородность инфляции, т. е. ее различие по секторам экономики и видам выпускаемой продукции;
- высокие риски, связанные с окупаемостью инвестиционных проектов, реализуемых за значительный временной интервал;

Существенные отличия национальной системы бухгалтерского и налогового учета от принятых в странах с развитой рыночной экономикой стандартов [62].

Переход экономики в нашей стране к рыночным отношениям обусловил необходимость переосмысления принципов и методов определения экономической эффективности инвестиций. В 1999 г. были изданы «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» [68], которые согласуются с методами оценки эффективности инвестиций, принятыми Комитетом по промышленному развитию при ООН (ЮНИДО). Для обоснования эффективности инвестиционных проектов в «Рекомендациях» предлагается использовать критерии:

- чистый доход (NV);
- чистый дисконтированный доход (NPV);
- внутреннюю норму доходности (IRR);
- индексы доходности затрат и инвестиций;
- дисконтированный срок окупаемости (DPP).

В современных условиях, по нашему мнению, необходимо применять синергетический подход при оценке эффективности инвестиционных ГЧП-проектов. Синергетический эффект отражает интегральную числовую оценку совокупности социальных, экономических, финансовых, экологических, инвестиционных преимуществ разработанного проекта [70]. Под эффектом синергизма понимаются такие явления и ситуации, для которых доходы от совместного, комплексного применения различных видов ресурсов могут существенно превышать сумму локальных доходов от их использования по отдельности [104, 70].

Синергетический эффект реализации ГЧП-проектов арендного жилья включает интересы государства, муниципалитетов, частных инвесторов, некоммерческих

организаций и населения, которые могут в значительной мере влиять на конечный результат, заключающийся в предоставлении гражданам страны возможности реализовать свои конституционные права на доступное и комфортное жилье. В 2015 г. Минэкономразвития РФ выпустило нормативный документ «Методика оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства» [17, 19], в котором предложено оценку эффективности такого проекта проводить до начала определения сравнительного преимущества проекта на основании следующих критериев [49]:

- финансовой эффективности проекта;
- социально-экономического эффекта от реализации проекта.

Социально-экономический эффект проекта признается достаточным, если:

1. цели и задачи проекта соответствует не менее чем одной цели и задаче государственных (муниципальных) программ;
2. показатели проекта соответствуют значениям не менее чем двух целевых показателей государственных или муниципальных программ.

Произведенная оценка носит достаточно субъективный характер и определяется в первую очередь исходя из приоритетов лиц, формирующих целевые программы. При этом совершенно игнорируются критерии, являющиеся приоритетными для частных инвесторов, некоммерческих организаций жилищного самоуправления и населения. Если проект признан эффективным по каждому из приведенных выше критериев, определяется сравнительное преимущество проекта на основании соотношения следующих показателей [17]:

- чистых дисконтированных расходов средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации при реализации проекта и чистых дисконтированных расходов при реализации государственного контракта;

- объема принимаемых публичным партнером обязательств в случае возникновения рисков при реализации проекта и объема принимаемых таким публично-правовым образованием обязательств при реализации контракта. В рассмотренной выше методике учитываются интересы только государства и муниципалитетов и со-

вершенно игнорируются интересы частных инвесторов и населения, ориентированных в первую очередь на рентабельность инвестиций, повышение качества обслуживания арендных домов и минимизацию тарифов по оплате услуг ЖКХ. Расчет показателей, используемых для оценки эффективности и определения сравнительного преимущества, осуществляется на основе финансовой модели проекта.

При оценке социально-экономической эффективности проектов ГЧП строительства арендного жилья, на наш взгляд, должна быть выработана система локальных критериев оптимальности, определен уровень их приоритетности и доля вклада каждого локального критерия в интегральной оценке. Набор локальных критериев оптимальности для различных участников реализации ГЧП-проектов арендного жилья представлен в таблице 27.

Таблица 27

Локальные критерии оптимальности для различных участников реализации ГЧП-проектов арендного жилья (разработано автором)

<i>Для государства</i>	<i>Для муниципалитета</i>	<i>Для частных инвесторов</i>	<i>Для общественных организаций</i>	<i>Для населения</i>
Максимизация доходов в бюджеты всех уровней	Создание новых рабочих мест	Повышение рентабельности инвестиций	Повышение качества обслуживания жилых домов	Снижение тарифов на услуги ЖКХ
Максимизация регионального ВВП	Пополнение муниципального бюджета	Повышение объемов реализованной продукции	Снижение уровня загрязнений окружающей среды	Повышение качества жизни населения
Максимизация удовлетворения населения в комфортном и доступном жилье	Снижение уровня ветхого и аварийного жилья			

Выбор влияния различных показателей внутри каждой группы определяется значением технико-экономических параметров проекта и наличием приоритетов региональных властей и муниципалитетов при решении социально-экономических задач для каждого региона при участии в проектах арендного жилья.

По нашему мнению, значимость различных групп, учитывая наличие экспертных оценок специалистов, можно установить в следующем интервале:

-доля государства	- 0.29 – 0.45;
- муниципалитета	- 0.05 – 0.10;
-доля инвесторов	- 0.30 – 0.40;
-доля арендаторов	- 0.01 – 0.07;

Интегральная величина вклада для всех участников проектов арендного жилья равна единице. Экспертные оценки вклада участников ГЧП проекта представлены в таблице 28.

Таблица 28

Экспертные оценки вклада участников ГЧП-проекта *(разработано автором)*

Эксперты	Оценка влияния, %			
	Государственные органы управления	Муниципальные органы управления	Частные инвесторы	Арендаторы
Заместитель руководителя Департамент региональной политики Воронежской области	30	10	40	5
Руководитель ООО СРК ДОН	40	15	30	3
Специалисты ООО СРК ДОН	40	15	30	3
Инвесторы	43	15	30	5
Руководители муниципального	29	5	40	7
Специалисты муниципального уровня	30	5	40	5
Ученые	40	10	40	5
Арендаторы	40	10	40	1

По результатам экспертного опроса можно сделать вывод о том, наибольшее влияние на эффективность проектов ГЧП оказывает государство и частные инвесторы, но доля участия муниципалитета в проекте позволит взять часть затрат на проект, а участие арендатора позволит на ранних этапах прийти к соглашению между государством и инвестором. Полученные результаты будут использованы при разработке стратегий по реализации проектов ГЧП арендного жилья, рассмотренных в разделе 3.3.

Выбор влияния различных показателей внутри каждой группы определяется значением технико-экономических параметров проекта и наличием приоритетов региональных властей и муниципалитетов при решении социально-экономических задач для каждого региона при участии в проектах арендного жилья. Параметры целевой функции определяются путем максимизации баллов по всем рассматриваемым показателям с учетом их вклада, установленного экспертным путем (11):

$$F = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n c_{ij} \times x_{ij} \rightarrow \max, \quad (11)$$

где c_{ij} — балльная оценка j -го мероприятия для i -го параметра, баллов;

где X_{ij} — относительное значение j -го мероприятия для i -го параметра, долей от единицы.

Для выбора оптимального варианта участникам ГЧП-проекта необходимо осуществить согласование своих противоречивых интересов и достигнуть консенсуса на основе экономических реалий, складывающихся на глобальном и локальном рынках [82]. Такого консенсуса, по нашему мнению, можно достичь при решении корпоративной игры с ненулевой суммой, на основе которой вырабатываются стратегии участников и определяется величина прибыли или убытков по завершении проекта [82, 31].

В соответствии с подходом, реализуемым в классических исследованиях по кооперативной теории игр [72], прибыль коалиции будет представлять собой значение так называемой характеристической функции. Обычно данная функция предполагается заранее заданной или поступившей извне (например, установленной нормативными требованиями по эффективности проекта), поэтому задача распределения прибыли, полученной коалицией, между ее участниками решается достаточно просто.

При построении кооперативной игры на основе организации проекта ГЧП по строительству арендного жилья задание характеристической функции будет являться принципиальным, так как именно от нее будет зависеть корректность полу-

ченных результатов и распределения прибыли (убытков) между партнерами, участвующими в реализации ГЧП-проекта. Значения характеристической функции можно найти посредством группировки агентов по различным коалициям. Причем отметим, что может возникнуть такая ситуация, когда коалиции будет выгодно осуществить не один, а два или большее число проектов. Например, строить объекты с нулевой или отрицательной рентабельностью для социально значимых групп населения, например, учителей и врачей, и доходные дома для проживания работников коммерческих структур, позволяющие за счет прибыли от этих объектов добиться рентабельности ГЧП-проекта в целом.

В этом случае значение характеристической функции для данной коалиции будет соответствовать доходу от осуществления этих проектов (их может быть два и более) — важно, чтобы у коалиции хватило денег на их осуществление. Тогда она получит больший суммарный доход, чем в том случае, если бы она вложила деньги лишь в один проект, приносящий больше прибыли по сравнению с другими.

Это значит, что объединенных средств участников должно быть достаточно для осуществления хотя бы одного проекта из всех возможных к реализации. Можно рассмотреть различные варианты объединения агентов в коалиции. Рассматриваемая кооперативная игра будет иметь характеристическую функцию, которая определяется чистым дисконтированным доходом от объекта инвестирования. Интерес может представлять вид характеристической функции в данной игре, который можно получить, проведя исследования всевозможных объединений участников ГЧП.

Часто решения о выгодности объединения для реализации ГЧП-проекта принимаются на интуитивной основе. В данном случае можно показать, что участие администрации субъекта РФ, выступающей от лица государства, а также муниципалитета того населенного пункта, на территории которого будет создан арендный объект, увеличит как суммарный выигрыш коалиции по реализации ГЧП-проекта, так и доходы отдельных инвесторов.

Механизм ГЧП позволяет преодолеть ограниченные возможности государства по реализации социальных проектов арендного жилья, требующих больших финансовых затрат. Путем объединения с частным бизнесом государство может передать часть рисков, а также использовать опыт частного сектора с целью повышения качества предоставляемых услуг и увеличения эффективности управления построенными объектами. Организация ГЧП-проекта является достаточно сложной задачей и зависит от правильной оценки его экономической обоснованности и степени удовлетворенности участников получаемой отдачей от вложенных средств. Использование элементов кооперативной теории игр открывает возможности для выявления закономерностей образования той или иной коалиции с целью получения наибольшего выигрыша.

3.3 Разработка программы развития арендного жилья в Воронежской области на принципах ГЧП

В Воронежской области, относящейся к крупным регионам Российской Федерации, в настоящее время наблюдаются высокие показатели убыли населения, связанные с высокой смертностью (см. Приложение 4). Около трети всех умерших — граждане до 65 лет, 80 % из которых мужчины. Численность населения в период 1897–2016 гг. представлена на рисунке 15 [40].

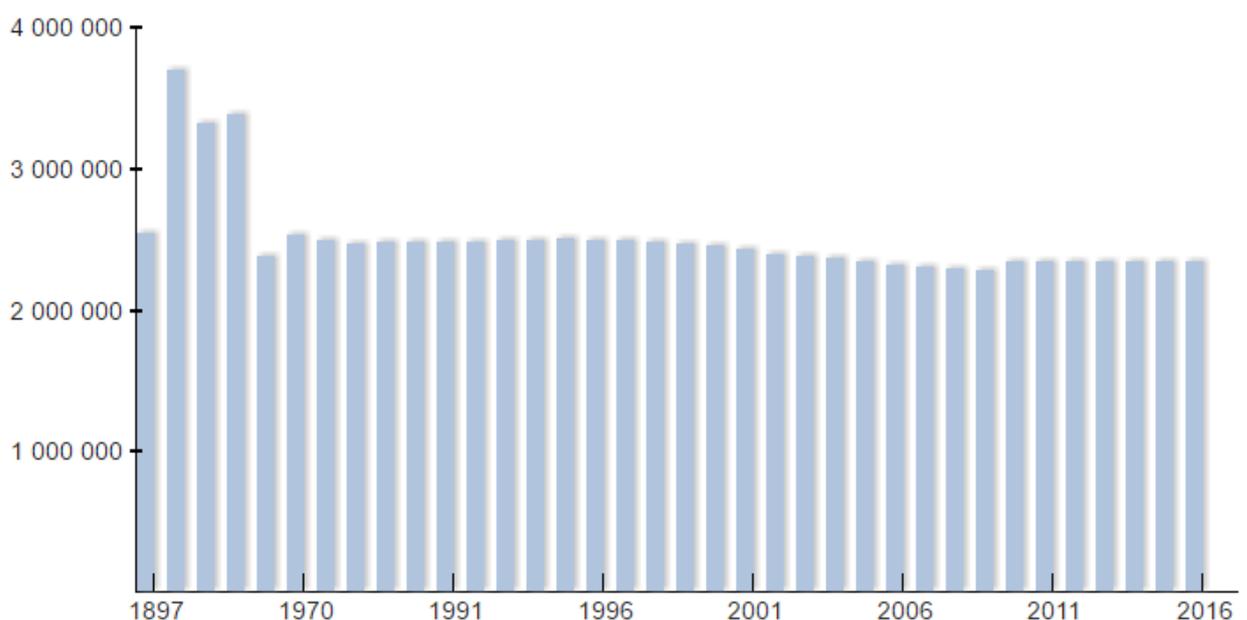


Рисунок 15 – Численность населения Воронежской области [101]

Возрастное распределение населения Воронежской области отличается высокой долей пожилых людей: 25,3 % населения — старше трудоспособного возраста (по стране — 21 %, по ЦФО — 23,9 %). Доля трудоспособного населения — 61 %, что также ниже среднего по России. С этим связана демографическая нагрузка — на 1000 трудоспособных граждан приходится 641 нетрудоспособных (5 место в ЦФО).

В 2000-х гг. Воронежская область была одним из лидеров ЦФО по ожидаемой продолжительности жизни. На сегодняшний день темпы роста продолжительности жизни спали. Воронежская область признана стареющим регионом. Уровень экономической активности населения Воронежской области — 62 %, что ниже средних показателей по РФ в целом — 67 %. В Воронежской области наблюдается очень низкий приток населения (см. Приложение 3). Таким образом, в Воронежской области следует развивать инновационные промышленные предприятия, на которых следует создавать рабочие места для молодежи.

Необходимо учитывать, что жилищная политика взаимосвязана с рынком труда. Наличие комфортного и доступного жилья позволит привлечь большее число трудовых ресурсов востребованных на рынке специальностей. Ввод арендного жилья повлечет за собой трудовую миграцию, развитие промышленных кластеров, делает регион более привлекательным для работы и проживания квалифицированных специалистов. В 2010 г. в Воронежской области было принято решение по формированию и дальнейшему развитию отраслевых кластеров в промышленности [35, 25]:

- нефтегазовое и химическое машиностроение — за счет механизма государственно-частного партнерства стимулировать двукратное увеличение мощностей по производству конкурентоспособной продукции на мировых рынках, реализовать проекты по внедрению новых видов продукции, сопоставимых с мировыми аналогами;

- производство машин и оборудования для железнодорожного транспорта - путем реализации механизма государственно-частного партнерства с ОАО «РЖД» осуществить проекты по увеличению мощностей предприятий, производству конкурентоспособной продукции; активно предлагать Воронежскую область как площадку

для организации производств и субконтрактации для компаний, выходящих на российский рынок с принципиально новыми видами железнодорожной техники; авиастроение, целью данного направления служит рост объема заказов ОАО «ВАСО» за счет использования административного и политического влияния для продвижения интересов компании в России и за рубежом; проведение модернизации производственных мощностей [34, 25];

- радиоэлектронная промышленность. Функция этой отрасли — создание на предприятиях отрасли современных, конкурентоспособных технологий радиоэлектроники, имеющих устойчивые перспективы коммерциализации или использования в рамках потребностей государства; развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники; за счет реализации целевых программ добиваться кратного увеличения объемов заказов со стороны отраслей оборонно-промышленного комплекса

- энергетика — увеличение объемов выработки электроэнергии за счет реализации проекта НВАЭС-2; реализация программы энергосбережения и энергоэффективности.

Развитие атомной энергетики служит одним из ведущих промышленных направлений в Воронежской области (г. Нововоронеж). Город Нововоронеж, расположенный на левом берегу р. Дон в 38 км к югу от Воронежа, был основан в 1957 г. как поселок городского типа Ново-Греськовский (затем был переименован в Нововоронежский) в связи со строительством Нововоронежской атомной электростанции. Основной отраслью города является атомная энергетика. В настоящее время в Нововоронеже ведутся работы на объекте НВАЭС-2. Нововоронежская АЭС-2 — строящаяся атомная электростанция с двумя энергоблоками ВВЭР-1200/392М 1 200 МВт. Планируется заместить объектами новой АЭС постепенно закрывающиеся мощности Нововоронежской АЭС. Станция сооружается по проекту «АЭС-2006», разработанному ОАО «Атомэнергопроект».

Как отмечается на официальном сайте, инжиниринговая компания «Атомэнергопроект» в 2013 г. увеличила количество сотрудников строительного филиала (НСМФ) на площадке Нововоронежской АЭС-2 с 300 до 1 000 чел. Это свя-

зано с тем, что в год перед пуском Нововоронежской АЭС-2 компания намерена мобилизовать все необходимые ресурсы, чтобы завершить работы в установленные Госкорпорацией «Росатом» сроки и на высоком качественном уровне.

Как сообщалось ранее «Росатомом», на площадке Нововоронежской АЭС-2 к 2015 г. численность персонала планируется увеличить с 4 700 до 6 000 чел. Таким образом, увеличение численности персонала, задействованного при монтаже реакторов НВАЭС-2, вызовет спрос на рынке жилья, т. к. большинство специалистов не являются жителями Нововоронежа. Основная часть работников приезжают из Воронежа или других регионов. В связи с тем фактом, что строительство объектов занимает несколько лет, специалисты, имеющие пятидневную рабочую неделю, переезжают в г. Нововоронеж со своими семьями. Отсюда можно сделать вывод о растущей потребности в жилплощади. Проведенный анализ арендной платы в Нововоронеже в 2015 г. дал следующие результаты:

- однокомнатная квартира стоит 15 000 – 18 000 руб. / месяц;
- двухкомнатная – 20 000 – 32 000 руб. / месяц;
- трехкомнатная – 35 000 – 40 000 руб. / месяц.

Аренда квартир той же категории в соседнем г. Воронеже стоит значительно дешевле:

- однокомнатная квартира – 8 000 – 15 000 руб. / месяц;
- двухкомнатная – 10 000 – 20 000 руб. / месяц;
- трехкомнатная – 15 000 – 30 000 руб. / месяц.

В Воронеже построено и строится гораздо больше жилья, чем в Нововоронеже. За счет того, что в Нововоронеже активно идет строительство НВАЭС-2 и иногородние работники и менеджеры среднего и высшего звена вынуждены снимать жилье, арендодатели существенно завышают цены, при этом условия проживания зачастую не соответствуют заявленным и не оправдывают стоимость аренды. Как отмечает официальный источник — ОАО «Мостострой № 6», заработная плата монтажника составляет 18 000–35 000 руб. При такой зарплате существующая в частном секторе

арендная плата представляется завышенной. В сложившейся ситуации государственное или муниципальное арендное жилье стало бы выходом для привлечения иногородних сотрудников.

Развитый рынок арендного жилья как один из основных сегментов социально-экономической системы городской агломерации является хорошим инструментом проведения государственной жилищной политики как на федеральном, так и на региональном уровне, а также политики в следующих областях: социальной, экономической, трудовой, миграционной. Развитый рынок арендного жилья повышает мобильность населения по территории РФ. Речь идет о трудовой миграции на различных уровнях: внутригородском, внутрирегиональном, межрегиональном.

Особенно актуален этот вопрос для крупнейших российских городов-миллионников. Возможность приобрести качественное арендное жилье будет способствовать более эффективному пространственному распределению трудовых ресурсов, что, в свою очередь, приведет к улучшению экономической ситуации как в этих регионах, так и в целом по стране. Таким образом, государственное стимулирование строительства арендного жилья окажет положительное воздействие на рыночные процессы в экономике страны и повысит инвестиционную привлекательность регионов.

Рассмотрим проект строительства многоквартирного жилого дома в г. Нововоронеже, предназначенного для сдачи в аренду, исходя из изложенных выше принципов обеспечения эффективности таких проектов. В качестве примера расчета выбран объект организации ОАО «Домостроительный комбинат»: десятиэтажный жилой дом в г. Воронеж по ул. Ростовская, 58, общей площадью 4 001,53 м². Площадь квартир в жилом комплексе составляет 3 866,33 м². Рассматриваемый жилой дом имеет следующие жилые помещения:

- однокомнатные – 39 шт.;
- двухкомнатные – 39 шт.;
- трехкомнатные – 1 шт.

Такие характеристики жилого дома, на наш взгляд, хорошо подходят для сдачи в аренду, так как основную часть объекта составляют квартиры из 1 и 2 комнат, на которые наблюдается наибольший спрос. Квартиры эконом-класса являются наиболее востребованными населением. Для оценки эффективности данного строительства на основе действующей методики по оценке целесообразности инвестиционных проектов [52] произведем расчеты, исходя из следующих показателей:

1. стоимость строительства 1 м² – 30 000 руб.;
2. арендная плата за проживание составит в месяц:
 - за однокомнатную квартиру – 10 000 руб.;
 - за двухкомнатную квартиру – 15 000 руб.;
 - за трехкомнатную квартиру – 20 000 руб.;
3. жилые помещения будут оборудованы мебелью и техникой, необходимой для проживания;
 - норма дисконта — 10 %;
 - учтен налоговый льготный режим для арендных домов (предусмотренный проектами законов);
 - учтены следующие затраты на управление доходным домом:
 - оплата труда обслуживающего персонала;
 - текущие затраты на управление доходным домом;
 - текущий ремонт, сезонная подготовка многоквартирного дома;
 - содержание домовладения;
 - коэффициент заполняемости принят на уровне 90 %;
 - рост цены аренды заложен на постоянном уровне 4 % в год, что соответствует современному уровню инфляции в российской экономике.

Инвестиционные затраты на строительство объекта составят 122 950 тыс. р., включая 6 960 тыс. р. (6 % от стоимости строительства) — затраты на меблировку дома. Следует отметить, что ввиду того, что подобные проекты редки для России, отсутствует достоверная статистика по затратам на содержание жилого дома для сдачи в аренду. Для отдельных типов затрат использовались данные аналогичных расчетов, произведенных в начале XXI века в Москве [47].

Следует отметить, что полученное расхождение между дисконтированным и недисконтированным сроком окупаемости оказалось значительным и является следствием долгосрочного характера проекта и растянутых во времени платежей с нанимателей жилья. При этом рост стоимости арендной платы заложен на уровне, более низком по сравнению с нормой дисконта, что существенно обесценивает платежи, поступающие через десятки лет. Можно сделать вывод, что с такими показателями проект не будет интересен для инвестора. Таким образом, необходимо повышение показателей его эффективности. Анализ результатов проведенных расчетов показал, что участие государства в строительстве арендного жилья является необходимым условием успешной реализации такого рода проектов. Участие государства осуществляется в рамках модели государственно-частного партнерства (ГЧП).

Участие государства осуществляется в рамках модели государственно-частного партнерства (ГЧП). Рассмотрим возможные варианты участия в проекте со стороны государства и муниципалитета на основе результатов, полученных при решении двойственных задач линейного программирования, представленных в таблице 21, согласно которым, с вероятностью 0,67 будет применена стратегия, предусматривающая снижение стоимости реализации проекта за счет увеличения доли участия государства с 25 % до 50 % и повышение его потребительских характеристик, позволяющих в приемлемые для частного инвестора сроки реализовать проекты доходных домов. В таблице 29 рассмотрены два варианта участия государства, где рассмотрен минимальный и максимальный уровень финансирования согласно представленной стратегии.

Рассмотрим показатели экономической оценки инвестиций для предложенных вариантов реализации проекта при расчете на 20 лет:

- NPV (NVP) — чистая приведенная стоимость (чистый дисконтированный доход);
- IRR — внутренняя норма доходности.

Полученные результаты определения эффективности проекта строительства многоквартирного дома, предназначенного для сдачи в аренду на основе ГЧП, приведены в таблице 29.

Таблица 29

Показатели эффективности проекта строительства многоквартирного дома для сдачи в аренду при различном уровне государственного участия (*разработано автором*)

Варианты	Доля участия государства, % от стоимости строительства	NVP, млн р.	IRR, %
1	25	68,1	6,42
2	50	98,8	12,63

Произведенная оценка эффективности строительства многоквартирного жилого дома для сдачи в аренду показывает, что на горизонте расчета в 20 лет, возможно достичь приемлемых показателей эффективности, при условии государственного участия в проекте.

При этом важным фактом является то, что объект строительства по истечении указанного срока будет иметь значительную остаточную стоимость (срок эксплуатации объекта принят равным 100 лет). Данное обстоятельство дает возможность продолжить использование объекта в качестве доходного или произвести коммерческую продажу квартир.

Для сравнения эффективности различных схем решения жилищной проблемы для жителей Воронежской области, рассмотрим различные варианты:

Определение стоимости приобретения жилья посредством участия в ЖНК «Доступное жилье» путем покупки квартиры общей площадью — 62,95 м². Средняя рыночная стоимость данной квартиры составляет 49 000 руб. за м². Цена, устанавливаемая застройщиком, — 49 700 руб. за м² (См. Приложение 2). Планируемый срок ввода в эксплуатацию - первый квартал 2017 г. Покупателем квартиры является сотрудник ОАО «ДСК», который работает на предприятии на протяжении 11 лет, имеет месячный оклад 26 000 руб. Согласно Уставу ЖНК «Доступное жилье» примерная стоимость квартиры определяется на основе средней рыночной цены за м². Следовательно, стоимость квартиры составит

$$62,95 \times 49\,000 = 3\,084\,550 \text{ руб.}$$

Совет директоров ОАО «ДСК» принял решение о предоставлении единовременной жилищной субсидии сотрудникам предприятия в зависимости от стажа ра-

боты на ОАО «ДСК» и количества комнат приобретаемой квартиры. Условия предоставления жилищной субсидии, ее величина указана в таблице 30.

В случае приобретения кооперативом квартиры для члена кооператива, являющегося сотрудником ОАО «ДСК» и имеющего стаж работы на этом предприятии от 10 до 15 лет, для приобретения двухкомнатной квартиры предоставляется субсидия в размере 20 000 руб.

Таблица 30

Условия предоставления и величина жилищной субсидии

	Количество комнат	Стаж работы на предприятии					
		>5 лет	>10 лет	>15 лет	>20 лет	>25 лет	>30 лет
Размер субсидии, (руб.)	1	5 000	15 000	25 000	35 000	45 000	55 000
	2	10 000	20 000	30 000	40 000	50 000	60 000
	3	15 000	25 000	35 000	45 000	55 000	65 000

$$3\ 084\ 550 - 20\ 000 = 3\ 064\ 550 \text{ руб.}$$

После вступления в кооператив гражданин должен накопить половину площади квартиры, которая в денежном эквиваленте составляет следующую сумму:

$$3\ 064\ 550 \div 2 = 1\ 532\ 275 \text{ руб.}$$

Теперь необходимо определить величину ежемесячных паевых взносов, осуществляемых для накопления рассчитанной суммы. Поскольку нормативное регулирование величины паевого взноса отсутствует, член кооператива самостоятельно определяет размер ежемесячных выплат. В данном случае покупатель решает, что он имеет возможность выплачивать в счет паевого взноса 15 600 руб. ежемесячно. Следовательно, за год пайщик накопит следующую сумму:

$$15\ 600 \times 12 = 187\ 200 \text{ руб.}$$

Для накопления 1 532 275 руб. члену ЖНК «Доступное жилье» необходим следующий срок:

$$1\ 532\ 275 \div 187\ 200 = 8,2 \text{ г.}$$

После накопления пайщиком половины стоимости квартиры в размере 1 532 275 руб. кооператив добавляет из средств паевого фонда вторую половину стоимости квартиры, то есть также 1 532 275 руб. и покупает квартиру. Член коопера-

тива, для которого приобретена квартира, имеет право на регистрацию и проживание в жилом помещении после регистрации права собственности кооператива и заключения договора безвозмездного пользования. Следовательно, пайщик сможет вселиться в квартиру только через 8,2 года. В течение этого срока член кооператива будет вынужден снимать квартиру для удовлетворения потребности в жилье. Средняя стоимость аренды двухкомнатного жилого помещения по улице 9 Января составляет 13 000 руб. Величина годовых арендных выплат составит:

$$13\,000 \times 12 = 156\,000 \text{ руб.}$$

Общая сумма арендных платежей за 8,2 года:

$$156\,000 \times 8,2 = 1\,279\,200 \text{ руб.}$$

За пользование средствами паевого фонда член кооператива выплачивает проценты по ставке рефинансирования Центрального банка, равной 8,25 %. Период погашения кредита регламентируется уставом ЖНК «Доступное жилье» и должен быть равен 1,5 срокам накопления. В данном примере период возврата заемных средств следующий:

$$8,2 \times 1,5 = 12,3 \text{ г.} = 147,6 \text{ месяцев.}$$

Задолженность пайщика перед ЖНК погашается ежемесячными аннуитетными платежами в течение 147,6 месяцев. Согласно официальному сайту ОАО «Сбербанк России», величина платежа определяется по формуле

$$П = (С \times i \times (1 + i)^n) / ((1 + i)^n - 1) \quad (12)$$

Где, С – сумма задолженности, руб.

i – месячная процентная ставка по займу;

n – срок использования займа, мес.

Месячная процентная ставка представлена следующей величиной:

$$i = 8,25 \% \div 12 = 0,69 \% = 0,0069$$

На основе выше обозначенных величин, рассчитывается ежемесячный аннуитетный платеж:

$$П = (1\,532\,275 \times 0,0069 \times (1 + 0,0069)^{147,6}) / ((1 + 0,0069)^{147,6} - 1) = 16\,579,91 \text{ руб.}$$

Следовательно, общая сумма выплат в счет погашения задолженности составит

$$16\,579,91 \times 147,6 = 2\,447\,194,72 \text{ руб.}$$

Тогда общая величина паевого взноса будет равна следующему значению:

$$2\,447\,194,72 + 1\,532\,275 = 3\,979\,469,72 \text{ руб.}$$

После расчета с ЖНК «Доступное жилье» за кредит покупатель выходит из кооператива. Таким образом, общий период членства составит:

$8,2 + 12,3 = 20,5$ лет = 246 месяцев. Членские взносы в пользу кооператива осуществляются в размере 100 руб. в месяц. Общая величина членских взносов: $246 \times 100 = 24\,600$ руб. Кроме того, при приобретении квартиры через ЖНК «Доступное жилье» член кооператива обязан осуществить следующие платежи:

- a. 500 руб. вступительный взнос — один раз при вступлении;
- b. государственная пошлина за оформление квартиры в собственность кооператива – 22 000 руб.;
- c. государственная пошлина за оформление квартиры в собственность пайщика в размере 1 000 руб.;
- d. страховка квартиры – ежегодно с момента получения кооперативом свидетельства о собственности на квартиру и до момента передачи ее в собственность пайщику. Величина годовых страховых взносов составляет 0,1 % от рыночной стоимости квартиры:

$$3\,084\,550 \times 0,001 = 3\,084,55 \text{ руб.}$$

С момента получения кооперативом свидетельства о собственности на квартиру и до момента передачи ее в собственность пайщику проходит 12,3 года. Следовательно, общая сумма страховых взносов составит:

$$3\,084,55 \times 12,3 = 37\,939,97 \text{ руб.}$$

ИТОГО стоимость приобретения квартиры посредством ЖНК «Доступное жилье»:

$$3\,979\,462,72 + 1\,279\,200 + 24\,600 + 500 + 23\,000 + 37\,939,97 = 5\,344\,702,69 \text{ руб.}$$

Расчет стоимости приобретения квартиры посредством системы ипотечного кредитования. При данном способе реализации стоимость строительной продукции определяется исходя из цены, установленной застройщиком:

$$62,95 \times 49\,700 = 3\,128\,615 \text{ руб.}$$

На данный момент действует акция, в соответствии с которой на все квартиры застройщика ОАО «ДСК» предоставляется скидка в размере 7 % от стоимости, установленной предприятием. Кроме того, в данном случае, как и при покупке квартиры через ЖНК «Доступное жилье», предоставляется жилищная субсидия в размере 20 000 руб.

Стоимость квартиры с учетом скидок:

$$3\,128\,615 - 3\,128\,615 \times 0,07 - 20\,000 = 2\,889\,611,95 \text{ руб.}$$

Согласно условиям Сбербанка первоначальный взнос должен составлять не менее 20 % стоимости жилья. Его величина составит:

$$2\,889\,611,95 \times 0,2 = 577\,922,39 \text{ руб.}$$

После расчета первоначального взноса появляется возможность определения суммы ипотечного кредита:

$$2\,889\,611,95 - 577\,922,39 = 2\,311\,689,56 \text{ руб.}$$

Задолженность покупателя перед Сбербанком погашается ежемесячными аннуитетными платежами. Для удобства сравнения способов реализации жилья с помощью ипотеки и ЖНК следует установить одинаковый для них срок приобретения квартиры, равный 246 месяцам. При выдаче кредита на 20,5 лет и получении первоначального взноса в размере 20 % «Сбербанк России» устанавливает процентную ставку в размере 11 %.

При этом месячная процентная ставка:

$$11 \% \div 12 = 0,92 \% = 0,0092.$$

Ежемесячные аннуитетные платежи:

$$(2\,311\,689,56 \times 0,0125 \times (1 + 0,0125)^{246}) / ((1 + 0,0125)^{246} - 1) = 23\,800 \text{ руб.}$$

Полученную сумму необходимо выплачивать в течение 246 месяцев. Общая величина средств, выплачиваемая в счет погашения задолженности перед «Сбербанком России»:

$$23\,800 \times 246 = 5\,854\,800 \text{ руб.}$$

Покупателем должна быть оплачена государственная пошлина за оформление квартиры в его собственность в размере 1 000 руб. Итого стоимость приобретения квартиры посредством системы ипотечного кредитования:

$$5\,854\,800 + 577\,922,39 + 1000 = 6\,433\,722,39 \text{ руб.}$$

Расчет стоимости квартиры при прямой покупке используется цена за м², установленная застройщиков. При этом, как и при реализации жилья через систему ипотеки, применяется скидка в размере 7 % и жилищная субсидия. Следовательно, стоимость квартиры составит 2 889 611,05 руб. Покупателем должна быть оплачена государственная пошлина за оформление квартиры в его собственность в размере 1000 руб.

ИТОГО стоимость прямого приобретения квартиры:

$$2\,889\,611,05 + 1\,000 = 2\,890\,611,05 \text{ руб.}$$

Определение стоимости приобретения квартиры при долевом участии в строительстве. При долевом строительстве используется аналогичная системам ипотечного кредитования методика расчета цены квартиры и величин скидок. Кроме того, также существует необходимость оплаты государственной пошлины. Следовательно, стоимость приобретения квартиры в данном случае составит 2 890 611,05 руб.

Определение стоимости приобретения квартиры в аренду. В этом случае определяем стоимость аренды квартиры за срок, равный приобретению ее в ипотеку:

$$13\,000 \times 12 \times 20 = 3\,120\,000 \text{ руб.}$$

На основании данных табл. 31 можно сделать вывод о том, что для застройщика оптимальным способом реализации продукции является прямая продажа, долевое строительство, ипотечное кредитование или участие в ЖНК, так как в данном случае имеет место наибольшая величина денежных поступлений.

Таблица 31

Основные характеристики реализации жилья (*разработано автором*)

Способ реализации	Заселение	Ставка % по кредиту, %	Сумма, выплачиваемая покупателем, руб.	Сумма, получаемая застройщиком, руб.
1. Прямая продажа	Сразу после заключения договора и оплаты	-	2 890 611	2 889 611
2. Ипотека	Сразу после заключения договора и оплаты первого взноса	11	6 433 722,39	2 889 611
3. Долевое строительство	По окончании строительства	-	2 890 611	2 889 611
4. Жилищно-накопительный кооператив	Через 8,2 г.	8,25	5 344 702,69	3 064 550
5. Арендное жилье по схеме ГЧП с оплатой государством 30 % затрат	По окончании строительства	-	3 120 000	4 056 000

Вариант строительства арендного жилья на основе ГЧП в Воронежской области становится конкурентоспособным при доле участия государства в оплате 30 % капитальных затрат, что значительно ниже, чем в регионах, занимающих ключевые позиции в развитии арендного жилья, в частности в Татарстане (см. Приложение 1).

Оптимальным вариантом для покупателя являются его жизненные обстоятельства. Например, если гражданину срочно требуется жилье, но при этом он не обладает достаточной суммой для его прямого приобретения, то наиболее приемлемым вариантом является использование системы арендного жилья, несмотря на некоторую величину переплаты.

Если гражданин не имеет достаточной суммы для оплаты полной стоимости квартиры одновременно и при этом у него нет необходимости срочного заселения, то в данном случае возможными вариантами могут быть приобретение квартиры посредством ЖНК, или долевого участия в строительстве, или покупки арендного жилья.

На рынке труда часто возникает потребность в квалифицированных специалистах для работы в отдаленных регионах от места их постоянного проживания сроком от 1 до 5 лет. При этом перед сотрудниками остро встает вопрос проживания на период трудовых отношений. Путей решения этой проблемы несколько:

- 1) купить квартиру на наличные средства;
- 2) купить квартиру за ипотечные средства банка;
- 3) прибегнуть к гостиничным услугам;
- 4) арендовать квартиру у частного лица;
- 5) воспользоваться услугами доходного дома.

Проанализировав предложенные пути, был сделан вывод, что возможность приобретения квартиры за наличные средства есть у очень ограниченной группы сотрудников. Поэтому покупка квартиры по ипотечной программе более реалистична. В работе был проанализирован вариант приобретения однокомнатной квартиры по ипотечной программе Сбербанка РФ. В расчетах принимали среднерыночную стоимость однокомнатной квартиры 2 000 000 руб. Период ипотечного договора — 20 лет. Процентная ставка при первоначальном взносе 20 % (400 000 руб.) составила от 11 % годовых. Ежемесячный платеж составил 19 896 руб. Общая сумма выплат за 20 лет составила 4 775 120 руб., включая переплату по кредиту в размере 3 175 120 руб. Из анализа результатов представленных расчетов очевидно, что приобретение квартиры по ипотечной программе нецелесообразно для специалистов, приезжающих в регион на краткосрочный и среднесрочный период (от 1 года до 5 лет). Поскольку даже при интенсивных темпах погашения ипотеки, например, в течение 5 лет, ежемесячный платеж составит 37 229 руб., а это влечет за собой существенную нагрузку на бюджет специалиста. Даже в случае погашения ипотеки, при проживании или переводе по работе в другой регион, встает вопрос продажи квартиры или последующей ее аренды, что несет дополнительные сложности и неудобства. Поэтому приобретение жилья в ипотеку для проживания в краткосрочной и среднесрочной перспективе не целесообразно. Исходя из этого в работе проведено сравнение затрат на примере проживания:

- 1) в гостинице, со средней ценой одноместного номера 2 000 руб. в сутки;

2) при аренде однокомнатной квартиры у частного лица (15 000 руб. в месяц или 500 руб. в день);

3) при проживании в доходном доме (10 000 руб. в месяц или 333 руб. в день).

Оценив годовые затраты сотрудника по найму жилья, можно сделать следующие выводы:

1) при проживании в гостинице затраты составят 720 000 руб. в год. Очевидно, что проживание в гостинице имеет ряд бытовых неудобств: постоянная смена проживающих, недостаточность бытовых условий проживания (отсутствие возможности приготовления пищи, что повысит текущие расходы и в перспективе отрицательно скажется на здоровье, общие места пользования — душ и туалет) и др. К положительным сторонам можно отнести наличие отчетных документов, безопасность проживания и т. д.;

2) при аренде квартиры у частного лица затраты составят 180 000 руб. в год. Проживание на арендуемой по такой схеме квартире имеет ряд преимуществ: возможность приготовления пищи в домашних условиях, прием гостей, личное пространство и т. д. Однако есть существенные недостатки такой системы аренды: низкая безопасность проживания, отсутствие стабильности и уверенности, что завтра не придется искать новое место для проживания — полная зависимость от жизненных планов арендодателей, как правило, отсутствие отчетных документов, высокая вероятность встречи недобросовестных арендодателей или мошенников;

3) при проживании в доходном доме затраты составят 120 000 руб. в год. Проживание в доходном доме имеет ряд преимуществ перед вариантами №1 и №2: затраты на проживание по сравнению с гостиницей и с арендой у частного лица соответственно в 6 и 1,5 раза ниже. Высокий уровень безопасности и стабильности при краткосрочной и среднесрочной аренде, наличие отчетных документов и возможность компенсации работодателем части расходов на проживание, мобильность.

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод, что наиболее целесообразно, безопасно и экономически обоснованно квалифицированным специалистам, приглашаемым на работу в другой регион на значительное время, использо-

вать услуги системы доходных домов. Рассмотрим схемы инвестиционной привлекательности финансирования средств в арендное жилье для муниципалитетов и крупных частных компаний. Известный международный эксперт Марти Льюанен так характеризует роль арендного жилья для муниципалитета: «Муниципальное арендное жилье, его размер, качество отражают «жилищную политику» всего государства, свидетельствует о «социальной справедливости» и «социальном партнерстве», характеризуют социально-экономические условия государства, его политическую ситуацию» [106]. На протяжении многих лет в России существовала только государственная политика в жилищной сфере, однако и сегодня муниципалитеты зависимы как от центральных, так и региональных государственных властей, поскольку их бюджеты не имеют возможности проводить самостоятельную финансовую политику.

На сегодняшний день тема строительства арендного жилья актуальна в связи с существующими обязательствами муниципалитетов перед очередниками, выпускниками детских домов и другими категориями граждан в предоставлении жилья. Сегодня в России насчитывается около 3 000 тыс. семей, ожидающих своей очереди на получение квартир (это 5,5 % всех российских семей). Таким образом, строительство доступного арендного жилья позволит решить проблему временного проживания граждан, стоящих на очереди.

Важное место в жилищной политике муниципалитетов занимают вопросы регулирования уровня арендной платы, т. к. именно строительство и эксплуатация арендного жилья для социально незащищенного населения является одним из приоритетов социальной политики. Преимущества доходных домов, находящихся в распоряжении муниципалитетов, заключаются в следующем:

- привлечение специалистов бюджетной сферы из других регионов, возникающее из-за различной демографической ситуации и экономического развития (врачи, педагоги);
- наличие средств у региональных и местных органов власти на решение жилищных проблем социально незащищенных граждан;

- предоставление арендного жилья очередникам на период ожидания собственной жилплощади. Однако с социальной точки зрения целесообразно предоставление муниципалитетам дополнительных субсидий и дотаций, направленных на компенсацию части арендной платы.

Возможным инвестором при строительстве арендного жилья может выступать частное предприятие, заинтересованное в привлечении высококвалифицированных специалистов из других регионов. Строительство арендного жилья по инициативе крупного промышленного предприятия, например, НВАЭС-2 в г. Нововоронеже, имеет ряд преимуществ:

- повышение конкурентоспособности и привлекательности предприятия со стороны востребованных специалистов;
- предоставление дополнительных социальных гарантий, безопасности и достаточный уровень комфорта при проживании сотрудников в доходных домах;
- договорные отношения между доходным домом и предприятиями позволят повысить прозрачность и снизить расходы на командированных сотрудников по сравнению с проживанием в гостиницах или арендой жилья у частных лиц;
- коммерческая реализация квартир в доходном доме после окупаемости проекта по высокой остаточной стоимости;
- сдача квартир в аренду другим категориям граждан, возможное в случае снижения потребности в арендном жилье сотрудниками предприятия или перевода производства в другой регион.
- создание новых рабочих мест на высокотехнологичных предприятиях;
- увеличение доходной части бюджета за счет снижения доли «серой» зарплаты на вторичном рынке жилья.

Расчет бюджетной эффективности инвестиционного проекта рассчитывается по формуле:

$$NPV_{bud} = \sum_{t=1}^n \frac{(In - Ex)}{(1 + r)^t} \quad (13)$$

где, NPV_{bud} – показатель чистого дисконтированного дохода бюджетов,

In – денежные средства, являющиеся доходами бюджетов и полученные от реализации проекта,

Ex – денежные средства, являющиеся расходами бюджетов, затраченные на реализацию проекта,

r – ставка дисконтирования,

t – годы реализации проекта,

n – продолжительность жизненного цикла проекта.

К доходам, которые получит бюджет региона от реализации проекта, можно отнести: налог на прибыль; налог на имущество; земельный налог (арендная плата за землю), НДС и иные налоги.

Показатель коммерческой эффективности относится к группе оценки эффективности баланса интересов для проектов ГЧП, что соответствует традиционному инвестиционному анализу.

$$NPV_{econ} = \sum_{t=1}^n \frac{(In_{econ} - Ex_{econ})}{(1+r)^t} \quad (14)$$

где NPV_{econ} – показатель чистого дисконтированного дохода частного капитала,

In_{econ} – денежные средства, являющиеся доходами частного капитала,

Ex_{econ} – денежные средства, являющиеся расходами частных инвесторов, затраченные на реализацию проекта,

r – ставка дисконтирования,

n – продолжительность жизненного цикла проекта,

t – годы реализации проекта.

Показатель социальной эффективности оценивается локальными показателями, а параметры целевой функции при максимизации интегрального эффекта реализации ГЧП проекта определяются путем максимизации баллов по рассматриваемым показателям для всех участников проекта, рассчитанным с учетом вклада, установленного экспертным путем:

$$\sum_{i=1}^n c_i k_i x_i \rightarrow \max. \quad (15)$$

где F – эффективность реализации ГЧП проекта;

c_i – балльная оценка вклада для i участника, баллов;

k_i – экспертно-установленная доля участия для i участника в ГЧП проекте, долей от единицы;

x_i – оптимальное значение доли i участника, долей от единицы, определяемое в процессе решения задачи.

Для проектов арендного жилья выделим 2 наиболее часто применяемых варианта проектов:

- доходные дома;
- социально ориентированные проекты.

При определении социально-экономической эффективности арендного жилья в Воронежской области, рассмотрим применение оптимальных стратегий для участников ГЧП-проектов, полученных во второй главе диссертации. Такими стратегиями для частного инвестора являются:

- с вероятностью 0.67 инвестор применяет стратегию, предусматривающую строительство доходных домов;
- с вероятностью 0.33 инвестор применяет стратегию, рекомендующую приглашение к участию в проекте муниципалитета в рамках реализации проекта ГЧП (строительство социально-ориентированного арендного жилья).

В соответствии со стратегией развития строительного комплекса Воронежской области, разработанной на период до 2020 г., были предусмотрены объемы строительства арендного жилья, представленные в таблицах 32 и 33. Поскольку стратегия была разработана в 2012 г., она исходила из роста ВВП на 3–4 % в год и предусматривала рост доходов населения, превышающий темпы инфляции. Однако, реальный объем построенного жилья в Воронежской области за 2016 г., оказался

ниже уровня, запланированного в стратегии. Учитывая значительную инерцию инвестирования в жилищные проекты, следует ожидать падения объемов сдачи жилья в собственность ближайшие 2–3 года. На наш взгляд, драйвером роста объемов жилищного строительства в регионе может стать строительство арендного жилья, а представленные данные в таблицах 32 и 33 показатели можно считать пессимистической оценкой социально-экономической эффективности для таких проектов.

Таблица 32

Оценка социально-экономической эффективности ГЧП проектов, реализуемых в форме доходного жилья в 2016–2020 гг. (разработано автором)

Наименование показателя	Единица измерения	Годы			
		2017	2018	2019	2020
Объем ввода жилья эконом класса	Тыс. м ²	590,0	649,0	714,0	785,0
Доля арендного жилья	%	5	10	12	15
Объем доходного жилья	Тыс. м ²	19.8	43.5	57.4	78.9
Для государства					
Коммерческая эффективность	Млн. руб.	12	23	32	41
Бюджетная эффективность	Млн. руб.	120	270	360	520
Рост проживающего населения в регионе	Чел.	100	180	260	320
Увеличение средней продолжительности жизни	Лет	0.05	0.05	0.05	0.05
Создание новых рабочих мест	Число мест	60	130	150	180
Снижение доли «серой» зарплаты	%	0.5	1	1.5	1.8
Для муниципалитета					
Коммерческая эффективность	Млн. руб.	9	19	27	38
Бюджетная эффективность	Млн. руб.	14	30	40	55
Рост проживающего населения в регионе	Чел.	80	100	150	250
Увеличение средней продолжительности жизни	Лет	0.05	0.05	0.05	0.05
Создание новых рабочих мест	Число мест	40	70	90	130

Окончание таблицы 32

Снижение доли «серой» зарплаты	%	0.7	0.8	1.2	1.6
Для частных инвесторов					
Коммерческая эффективность	Млн. руб.	80	196	227	315

Экспертная оценка интегральной социально-экономической эффективности ГЧП проектов социально-ориентированного жилья в 2016–2020 гг. со стороны государства, муниципалитета и частных инвесторов представлена в таблице 33.

Таблица 33

Оценка социально-экономической эффективности проектов социально-ориентированного жилья в 2016 – 2020 гг. *(разработано автором)*

Наименование показателя	Единица измерения	Годы			
		2017	2018	2019	2020
Объем социально-ориентированного жилья	Тыс. м ²	9.7	21.4	28.3	38.9
Для государства					
Коммерческая эффективность	Млн. руб.	5	11	19	27
Бюджетная эффективность	Млн. руб.	7	14	21	33
Рост проживающего населения в регионе	Чел.	30	70	80	110
Увеличение средней продолжительности жизни	Лет	0.1	0.1	0.1	0.1
Создание новых рабочих мест	Число мест	-	-	-	-
Снижение доли «серой» зарплаты	%	0.2	0.5	0.5	1.0
Для муниципалитета					
Коммерческая эффективность	Млн. руб.	4	7	9	13
Бюджетная эффективность	Млн. руб.	5	8	11	23
Рост проживающего населения в регионе	Чел.	20	50	70	90
Увеличение средней продолжительности жизни	Лет	0.1	0.1	0.1	0.1
Создание новых рабочих мест	Число мест	-	-	-	-

Окончание таблицы 33

Снижение доли «серой» заработной платы	%	0.3	0.5	0.7	1.0
Для частных инвесторов					
Коммерческая эффективность	Млн. руб.	28	67	76	112

Таблица 34

Экспертная оценка интегральной социально-экономической эффективности
ГЧП-проектов арендного жилья *(разработано автором)*

Виды проектов	Оценка рисков	Социальная эффективность	Бюджетная эффективность	Коммерческая эффективность	Интегральная эффективность
Доходные дома	0.50	2	2	3	2.87
Социально ориентированные проекты	0.60	3	2	1	2.40

По результатам экспертной оценки можно сделать вывод, что реализация арендных домов на принципах ГЧП в Воронежской области обеспечивает достижение удовлетворительной социально-экономической эффективности таких проектов.

Выводы по главе 3:

В результате проведенных исследований по оценке конкурентных преимуществ выявлены риски: государства; муниципалитета; инвесторов; арендаторов; данные риски были адаптированы к региональным условиям Воронежской области и произведена их оценка, что позволило сформировать основные направления по снижению рисков:

-для государства и муниципалитетов в создании механизма по формированию программ арендного жилья, разработке нормативно-правовой базы и координации действий с частными инвесторами и арендаторами по объединению административных, финансовых и трудовых ресурсов в рамках ГЧП;

-для частных инвесторов в достижении конкуренции проектов арендного жилья с другими формами их реализации, создании региональных регламентов по реализации таких проектов;

-для арендаторов в снижении волатильности на рынке жилья, закреплении их прав в нормативных документах и популяризации таких проектов в средствах массовой информации.

Проведенная оценка конкурентных преимуществ арендного жилья по сравнению с приобретением в собственность по ипотечным программам позволила определить категории граждан, для которых арендное жилье будет предпочтительнее.

Произведена оценка локальных критериев и оценка вклада для всех участников государственно-частного партнерства.

Полученные результаты при решении задачи в разделе 2.3 позволили произвести расчет основных характеристик реализации жилья при сравнении которых арендное жилье в Воронежской области оказалось конкурентно способным при 30% доли участия государства.

Результаты, полученные в разделах 3.2 и в 3.1, позволили определить основных участников, влияющих на строительство арендного жилья, определить заинтересованные слои населения, оценить локальные критерии, подтвердить долю вклада государства и инвестора, а так же определить долю участия муниципалитета и арендатора, что позволило произвести сравнение социально-экономической эффективности ГЧП проектов реализуемых в форме доходных домов и интегральную оценку социально-экономической эффективности результатом которых стал вывод, что реализация арендных домов на принципах ГЧП в Воронежской области обеспечивает достижение удовлетворительной социально-экономической эффективности таких проектов.

Заключение

Проекты государственно-частного партнерства создаются в особых экономико-политических условиях, связанных с дефицитом бюджетных средств и недостаточной эффективностью их использования со стороны государства и высоким уровнем неопределенности и рисков со стороны частных инвесторов. Использование конкретного механизма ГЧП зависит от наличия сформированной нормативно-правовой базы, учета интересов всех участников, выбора ими оптимальных стратегий. Исследование ГЧП в проектах реализации арендного жилья позволило выявить следующие недостатки:

- 1.отсутствие полноценной нормативно-правовой базы;
- 2.недостаточный учет интересов инвесторов и арендаторов;
- 3.отсутствие инструмента для выбора оптимальной модели ГЧП;
- 4.не рассмотрено действие факторов спроса и предложения на рынок арендного жилья;
- 5.не сформирована методика оценки рисков участников ГЧП;
- 6.не определена минимальная доля участия государства в проектах ГЧП, обеспечивающая частному инвестору их конкурентоспособность на рынке подрядных работ;
- 7.отсутствие системы учета региональных особенностей при оценке социально-экономической эффективности арендного жилья.

В результате проведенных исследований по реализации программ арендного жилья на принципах ГЧП получены следующие результаты:

- 1.Исследование, проведенное на рынке жилья, позволило выявить ряд действующих программ в жилищном строительстве, при рассмотрении которых были выявлены их недостатки. К действующим программам и государственно-частному партнерству при реализации арендного жилья были предъявлены критерии, которым необходимо отвечать для их эффективной работы. По нашему мнению, для определения эффективной программы, отвечающей всем поставленным условиям,

необходимо рассмотреть опыт западных стран в регулировании арендных отношений, позволивший выявить и сформировать факторы, благоприятно влияющие на условия для развития арендного жилья в РФ:

- формирование федеральной и региональной нормативно-правовой базы;
- определение эффективных моделей ГЧП, отвечающих специфике развития экономики в различных регионах РФ;
- субсидирование арендных платежей для малоимущих граждан.

2.Рассмотренный опыт развития арендного жилья в регионах РФ, позволил определить факторы, в наибольшей степени воздействующие на спрос и предложение на рынке арендного жилья, что позволило обеспечить учет разнонаправленных интересов сторон с применением теории матричных игр, в рамках которой для каждого из участников была выбрана оптимальная стратегия, в максимальной степени обеспечивающая эффективность их участия в таких проектах.

3.При реализации программ строительства арендного жилья следует учитывать особенности каждого региона и анализировать следующие факторы, имеющие определенную специфику в каждом из них:

- заинтересованность региональных и местных властей в создании проектов арендного жилья;
- наличие полноценной региональной нормативно-правовой базы по созданию таких объектов;
- социально-экономическая целесообразность строительства объектов арендного жилья.

4.При реализации проектов ГЧП можно определить значительное число вариантов контракта, удовлетворяющих условиям эффективности, поэтому для выбора оптимального варианта необходимо согласование противоречивых интересов участников ГЧП и достижение консенсуса на основе экономических реалий, складывающихся на глобальном и локальном рынках. Такого консенсуса, по нашему мнению, можно достичь при решении корпоративных игр с ненулевой суммой, на основе которых вырабатываются стратегии участников ГЧП, определяются размеры их прибыли или убытков по завершению проекта.

5. На основе выполненной оценки конкурентных преимуществ аренды жилья, можно определить категории граждан, для которых аренда жилья будет предпочтительнее приобретения в собственность. К таким категориям относятся:

- молодые специалисты инновационных сфер экономики, желающие найти достойное место на динамичном рынке труда, мотивированные на реализацию карьерного роста;

- квалифицированные специалисты, реализующие крупные проекты в течение 3-5 лет.

Соотношение числа арендаторов для этих категорий определяет масштабы строительства социального жилья и доходных домов в регионе.

6. Основные направления по снижению рисков для всех участников рынка аренды, заключаются:

- для государства и муниципалитетов — в разработке нормативно-правовой базы и координации действий с частными инвесторами и арендаторами по объединению административных, финансовых и трудовых ресурсов в рамках ГЧП;

- для частных инвесторов - в достижении конкуренции проектов арендного жилья с другими формами их реализации, создании региональных регламентов по реализации таких проектов;

- для арендаторов - в снижении волатильности на рынке жилья, закреплении их прав в нормативных документах и популяризации таких проектов в средствах массовой информации.

7. Произведенная оценка социально-экономической эффективности строительства арендных домов на принципах ГЧП для Воронежской области, продемонстрировала преимущества такой модели по сравнению с продажей квартир в инвестиционных целях, с последующей арендой квартир у частных лиц, или приобретением жилья по ипотечным схемам и позволила выявить минимальную долю участия государства в проектах ГЧП.

8. Оценка эффективности ГЧП проектов позволила установить величину социальной, коммерческой и бюджетной составляющей и интегральной оценке, а также

факторы, оказывающие наибольшее влияние на величину социального эффекта, к которым относятся:

- рост проживающего населения в регионе;
- увеличение средней продолжительности жизни;
- создание новых рабочих мест;
- снижение доли «серой» оплаты в сфере арендного жилья.

Апробация предложенных в диссертации методик на строительных предприятиях Воронежской области позволила:

- предложить механизм оценки оптимальной доли участия государства в проектах строительства арендного жилья, отличающийся предоставлением альтернативного механизма решения жилищной проблемы для населения, обеспечивающий снижение уровня миграции и рост квалифицированных трудовых ресурсов из других регионов, реализуемый на принципах ГЧП;

- сформировать систему интегральной оценки эффективности доходных домов и социально ориентированных проектов, которая отличается учетом количественного вклада совокупности социальных, экономических, финансовых, экологических, инвестиционных преимуществ разработанного проекта для его участников.

Итогом диссертационного исследования являются рекомендации по совершенствованию ГЧП при создании проектов арендного жилья, являющиеся новым эффективным способом реализации жилищной политики. Перспектива дальнейшего развития исследований заключается в разработке эффективных схем ГЧП, обеспечивающих заинтересованность всех участников в реализации проектов, совершенствовании федерального и регионального законодательства в сфере арендного жилья.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 ; с учетом поправок, внесенных законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) [Электронный ресурс]. – Статья 40. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Жилищный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (принят Гос. Думой 22 дек. 2004 г. ; ред. от 29.07.2017). – Статья 12. Полномочия органов государственной власти Российской Федерации в области жилищных отношений (в ред. Федерального закона от 18.10.2007 № 230-ФЗ). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Жилищный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (принят Гос. Думой 22 дек. 2004 г. ; ред. от 29.07.2017). – Раздел V. Жилищные и жилищно-строительные кооперативы. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Закон РФ от 04.07.1991 № 1541-1 (ред. от 16.10.2012). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Об ипотеке (залоге недвижимости) [Электронный ресурс] : Федер. закон от 16.07.1998 № 102 (принят Гос. Думой 24 июня 1997 г. ; ред. от 01.07.2017). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Об ипотечных ценных бумагах [Электронный ресурс] : Федер. закон от 11.11.2003 № 152-ФЗ (принят Гос. Думой 14 окт. 2003 г. ; ред. от 01.07.2017). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. О жилищных кооперативах [Электронный ресурс] : Федер. закон от 30.12.2004 № 215-ФЗ (принят Гос. Думой 22 дек. 2004 г. ; в ред. ФЗ № 292-ФЗ от 03.07.2016). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части законодательного регулирования отношений по некоммерческому найму жилых помещений жилищного фонда социального использования [Электронный ресурс]: Федер. закон от 21.07.2014 года № 217-ФЗ (принят Гос. Думой 4 июля 2014 г. ; ред. от 03.07.2016). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (принят Гос. Думой 1 июля 2015 г. ; ред. от 03.07.2016). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 600. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 26.08.1996 № 1010. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

12. О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 11.01.2000 № 28 (ред. от 08.05.2002). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

13. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2015–2020 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. от 20.05.2017). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

14. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 328 (ред. от 31.03.2017). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

15. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 10.02.2017). – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».

16. Об утверждении перечня мероприятий по формированию рынка доступного арендного жилья и развитию некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.08.2012 № 1556-р. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

17. Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества [Электронный ресурс] : Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 (зарег. В Минюсте России 30.12.2015 № 40375). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

18. Долгосрочная стратегия массового строительства жилья для всех категорий граждан [Электронный ресурс] : проект Министерства регионального развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-391469.html> (дата обращения: 06.07.2016).

19. МДС 81-35.2004. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (принята Постановлением Госстроя России 005.03.2004 № 15/1 ; с изм. от 16.06.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200035529> (дата обращения: 12.07.2016).

20. Методика (основные положения) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений (утв. постановлением Государственного комитета Совета Министров СССР по науке и технике, Госпланом СССР, Академией наук СССР и

Государственным комитетом Совета Министров СССР по делам изобретений и открытий от 14 февраля 1977 года № 4816/13/3) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/600208> (дата обращения: 15.07.2015).

21. Паспорт приоритетного проекта «Ипотека и арендное жилье» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам, протокол от 19.10.2016 № 8) [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

22. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности на 2014–2017 годы [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. – 2014. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/fts/activities_fts/ftsefficiency/5071588/ (дата обращения: 08.07.2016).

23. О Концепции формирования в городе Москве сети бездотационных домов для предоставления жилых помещений гражданам по договорам найма [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Москвы от 05.08.2008 № 708-ПП (ред. от 24.04.2013). – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/3692301> (дата обращения: 13.07.2016).

24. О проведении эксперимента по строительству и эксплуатации в городе Москве «доходного дома» [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Москвы от 02.04.2002 №239-ПП. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/3634863> (дата обращения: 13.07.2016).

25. Об утверждении долгосрочной областной целевой программы «Развитие системы жилищного ипотечного кредитования населения Воронежской области на 2011–2015 годы» [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Воронежской области от 29.09.2010 № 815 (с изм. и доп. от 27 мая 2011 г.). – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

26. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011–2015 годы» [Электронный ресурс] : Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 20.06.2011 № 492. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

27. Подпрограмма «Развитие рынка арендного жилья» долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в республике Татарстан на 2011–2015 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://prav.tatarstan.ru/rus/docs/post/post1.htm?pub_id=135574 (дата обращения: 12.07.2016).

28. Англичанинов В. В. Модель реализации строительства доходных домов в Нижегородской области / В. В. Англичанинов // Вестник Казанского технологического университета. – 2008. – № 3. – С. 155–157.

29. Асаул А. Н. Экономика недвижимости : учебник для вузов / А. Н. Асаул. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2013. – 416 с.

30. Астафьев, С. А. Обеспечение удовлетворенности потребителей продукции и услуг строительной и жилищной сферы за счет повышения качества системы саморегулирования / С. А. Астафьев. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. – 194 с.

31. Богатин Ю. В. Экономическое управление бизнесом : учеб. пособие для вузов / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 391 с.

32. Бойко, М. В. Развитие предпринимательства путем создания доходных домов (на примере Юго-Западного административного округа Москвы) / М. В. Бойко // Вестник МГОУ. Серия : Экономика. – 2013. – № 2. – С. 58–64.

33. Бочкарева Е. С. Первый опыт организации ссудно-сберегательных товариществ в России в 19 в. / Е. С. Бочкарева // Омский научный вестник. – 2009. – № 1 (75). – С. 9–12.

34. В Воронежской области будет создан авиационный кластер [Электронный ресурс] // Торгово-промышленная палата Воронежской области. – 07.06.2017. – Режим доступа: http://tppvo.ru/events/events_1969.html (дата обращения: 08.07.2017).

35. Валерьев А. Правительство Воронежской области – за кластеры [Электронный ресурс] / А. Валерьев. – 10.05.2012. – Режим доступа: <http://promvestivrn.ru/content/pravitelstvo-voronezhskoi-oblasti-%E2%80%94-za-klastery> (дата обращения 08.07.2016).

36. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 315 с.

37. Васильева, Н. В. Зарубежный опыт государственного регулирования жилищной сферы: экономико-правовые аспекты / Н. В. Васильева // Законодательство и экономика. – 2002. – № 7. – С. 53–59.

38. Велесевич С. Как пережить кризис: «девелоперские компании вспоминают стратегии 2008 года» [Электронный ресурс] / С. Велесевич // РБК. – 30.01.2015. – Режим доступа: <http://realty.rbc.ru/articles/30/01/2015/562949993834006.shtml> (дата обращения: 06.08.2016).

39. Вирченко Р. Р. Оценка степени соответствия поставщика на основе нечетких экспертных знаний / Р. Р. Вирченко // Символ науки. – 2015. – № 10-1. – С. 22–24.

40. Волкова С. А. Комплексный мониторинг качества жизни населения Воронежской области / С. А. Волкова // Вестник ВолГУ. Серия 3 : Экономика. Экология. – 2015. – № 2. – С. 49–57.

41. Гасилов В. В. Оценка рисков государства, муниципалитетов, частных инвесторов и арендаторов в проектах государственно-частного партнерства / В. В. Гасилов, Д. В. Польщиков, Е. А. Серебрякова // ФЭС: Финансы. Экономика. – 2017. – № 3. – С. 47–51.

42. Горбунов В. М. Теория принятия решений : учеб. пособие / В. М. Горбунов. – Томск : Изд-во НИ ТПУ, 2010. – 67 с.

43. Горемыкин В. А. Экономика недвижимости : учебник / В. А. Горемыкин. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2011. – 883 с.

44. Греков Д. А. Общественно-частное партнерство – стратегический ресурс развития экономической основы местного самоуправления : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Греков Денис Александрович. – Воронеж, 2012. – 170 с.

45. Дерябина М. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. А. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61–77.

46. Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007–2030 гг. (по вариантам) / В. В. Ивантер, М. Н. Узяков, И. Н. Шокин, А. А. Широков [и др.] // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 6. – С. 3–45.

47. Доходные дома. В Москве может появиться дешевое съемное жилье [Электронный ресурс]. – 20.02.2014. – Режим доступа: http://www.aif.ru/realty/price/dohodnye_doma_v_moskve_mozhet_poyavitsya_deshevoe_semnoe_zhile (дата обращения: 08.07.2016).

48. Ерохина Ю. Г. Разработка инновационного механизма развития рынка доступного жилья : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ерохина Юлия Геннадьевна. – М., 2011. – 156 с.

49. Ерошенкова А. Р. Методы определения экономической эффективности [Электронный ресурс] / А. Р. Ерошенкова // Экспертно-аналитический центр РАН. – Режим доступа: <http://eac-ras.ru/Lib/Research/Metody.php> (дата обращения 08.07.2016).

50. Жук В. А. Тенденции на зарубежном рынке жилья и прогноз его развития в российских регионах / В. А. Жук // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 271–275.

51. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А. Н. Асаул, Е. А. Владимирский, Д. А. Гордеев, Е. Г. Гужва, А. А. Петров, Р. А. Фалтинский ; под ред. А. Н. Асаула. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2008. – 280 с.

52. Земцов А. В. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Земцов А. В. // Банковское кредитование. – 2008. – № 6. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/credit/2008_6/get_article.htm?id=544 (дата обращения 08.07.2016).

53. Зимина И. А. Модели развития жилищной сферы за рубежом / И. А. Зимина // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Серия: Общественные науки. – 2011. – № 629. – С. 51–70.

54. Иванова Д. Г. Модели ипотечного жилищного кредитования: сравнительный анализ и возможность их применения в России [Электронный ресурс] / Д. Г. Иванова. – 2012. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/konfer29/314.pdf> (дата обращения 08.07.2016).

55. Ивасенко А. Г. Инвестиции: источники и методы финансирования / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Омега-Л, 2009. – 261 с.

56. История экономических учений : учеб. пособие / И. П. Павлова, Е. А. Владимирский, А. А. Оводенко, Е. М. Ильинская. – 3-е изд. – СПб. : СПбГУАП, 2000. – 191 с.

57. Итоги развития жилищного и ипотечного рынков в 2015 году [Электронный ресурс] : Справка о развитии рынков жилья, жилищного строительства и ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации в 2015 году // Агентство ипотечного жилищного кредитования. – Режим доступа: https://xn--d1aqf.xn--p1ai/wp-content/uploads/2016/04/spr_ipo_2015.pdf (дата обращения: 06.07.2016).

58. Климов П. Е. Распределение рисков в проектах государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / П. Е. Климов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 8 (44). – Режим доступа: <http://uecs.ru/logistika/item/1510-2012-08-27-06-32-50> (дата обращения: 16.08.2016).

59. Клинова М. В. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса / М. В. Клинова // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 78–90.

60. Комиссарова Л. А // Проблемы и пути развития ипотечного жилищного кредитования в России / Л. А. Комиссарова // Вестник НГИЭИ. – 2011. – Т. 1, № 4 (5). – С. 119–127.

61. Кондратьев В. Б. Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности / В. Б. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 3. – С. 24–31.

62. Крапивенцева С. Отличия МСФО от РСБУ: принципы vs правила [Электронный ресурс] / С. Крапивенцева. – 05.06.2017. – Режим доступа: <https://fd.ru/articles/157859-qqq-16-m6-02-06-2016-otlichiya-msfo-i-rsbu-printsipy-vs-pravila> (дата обращения: 08.07.2016).

63. Кубасова Т. И. Частно-государственное партнерство как основа реализации ипотечно-строительных проектов / Т. И. Кубасова // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2009. – № 4. – С. 108–112.

64. Кузнецов Ю. Н. // Математическое программирование : учеб. пособие / Ю. Н. Кузнецов, В. И. Кузубов, А. Б. Волощенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высшая школа, 1980. – 300 с.

65. Матвеева М. В. К вопросу целевой фокусировки инвестиционно-строительной деятельности в современных условиях развития национальной экономики / М. В. Матвеева // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. – 2013. – № 1 (4). – С. 46–55.

66. Матушкина Ю. Н. Развитие методов оценки экономической эффективности и рисков инвестиционных проектов : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Матушкина Юлия Николаевна. – М., 2010. – 139 с.

67. Меркулов В. В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России / В. В. Меркулов. – СПб. : Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003. – 360 с.

68. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / Авт. колл. ; рук.: В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. – 2-я ред. – М. : Изд-во «Экономика». – 2000 – 421 с.

69. Министр строительства Татарстана Ирек Файзуллин провел совещание по строительству объектов коттеджного поселка в ОЭЗ «Алабуга» [Электронный ресурс]. – 28.04.2014. – Режим доступа: <http://vodokanalrnd.ru/press-tsentr/novosti-otrasli/ministr-stroitelstva-tatarstana-irek-fayzullin-provel-soveschanie-po-stroitelstvu-obektov-kottedzhnogo-poselka-v-oez-alabuga84/> (дата обращения 18.07.2016).

70. Мясников А. А. Синергетические эффекты в современной экономике. Введение в проблематику : монография / Мясников А. А. – 2-е изд. – М. : ЛИБРОКОМ, 2012. – 156 с.

71. Народное хозяйство РСФСР в 1988 году (статистический ежегодник) . – М. : Финансы и статистика, 1989. – 688 с.

72. Нейман Дж. фон. Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О. Morgenштерн ; пер. с англ. под ред. и с доб. Н. Н. Воробьева. – М. : Наука, 1970. – 708 с.

73. Никитенкова М. А. Развитие информационной инфраструктуры в США как приоритет государственного регулирования / М. А. Никитенкова // США. Канада: Экономика. Политика. Культура. – 2008. – № 12. – С. 99–112.

74. Обзор рынка городской недвижимости [Электронный ресурс] // РБК. – Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/reviews//realty/> (дата обращения: 08.07.2016).

75. Общая теория денег и кредита : учебник для вузов / Е. Ф. Жуков, Н. М. Зеленкова, Л. Т. Литвиненко [и др.] ; под ред. Е. Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 424 с.

76. Овсянникова Т. Ю. Жилищный лизинг как финансовый механизм инвестирования на рынке жилой недвижимости / Т. Ю. Овсянникова, И. Р. Салагор // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 3 (15). – С. 40–51.

77. Овсянникова Т. Ю. Формирование региональных систем жилищного лизинга на основе развития специализированных финансовых институтов / Т. Ю. Овсянникова, И. Р. Салагор // Вестник Томского государственного университета. – 2013. – № 1 (21). – С. 102–112.

78. Омарова Ю. А. Региональная жилищная политика в современной России : дис. ... канд. полит. наук : 23.00.02 / Омарова Юлия Алильевна. – М., 2014. – 169 с.

79. Пашковский П. В. Государственно-частное партнерство и приватизация: проблемы соотношения / П. В. Пашковский // Символ науки. – 2015. – № 11-1. – С. 230–232.

80. Пенкина И. А. Американская модель ипотечного кредитования и возможность ее использования в России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Пенкина Ирина Александровна. – М., 2000. – 203 с.

81. Перегудов С. Бизнес и государство в социальной сфере: конфронтация или партнерство? / С. Перегудов, И. Семенов // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С. 58–66 ; 2009. – № 7. – С. 11–20.

82. Петросян Л. А. Теория игр : учеб. пособие для ун-тов / Л. А. Петросян, Н. А. Зенкевич, Е. А. Семина. – М. : Высшая школа ; Книжный дом «Университет», 1998. – 304 с.

83. Петрухина Е. А. Актуальность развития механизма доходных домов в Ивановской области / Е. А. Петрухина, А. Б. Петрухин // Известия высших учебных заведений. Серия : Экономика, финансы и управление производством. – 2015. – № 1 (23). – С. 54–60.

84. Печерский С. Л. Теория игр для экономистов. Вводный курс : учеб. пособие / С. Л. Печерский, А. А. Беляева. – СПб. : Изд-во Европ. ун-та в С.-Петербурге, 2001. – 342 с.

85. Пилавова Э. Г. Роль строительного-сберегательных касс на рынке ипотечного кредитования: мировой опыт и Россия / Э. Г. Пилавова // Экономика региона. – 2011. – № 1. – С. 234–237.

86. Пузанов А. С. Жилищная политика в России – мифы, заблуждения и реальность / А. С. Пузанов // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2006. – № 10. – С. 68–74.

87. Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования и деятельность АИЖК [Электронный ресурс] // Аналитический центр АО АИЖК. – 2015. – № 3. – 16 с. – Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/files/analytics/ahml/2015/monthly-r/3-2015.pdf> (дата обращения: 14.07.2016).

88. Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства в I квартале 2016 года [Электронный ресурс] // Аналитический центр АО АИЖК. – Режим доступа: http://www.rosipoteka.ru/common/img/Razvitie2016_goda.pdf (дата обращения: 14.07.2016).

89. Разумова И. А. Ипотечное кредитование: учеб. пособие / И. А. Разумова. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 298 с.

90. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева ; под общ. ред. Б. А. Райзберга. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 512 с.

91. Реализация проектов государственно-частного партнерства в строительстве / Дао Тунг Бать, В. В. Гасилов, В. П. Офин, И. А. Провоторов. – Воронеж : Изд-во ВГУИТ, 2015 – 189 с.

92. РИА Рейтинг: итоги развития ипотечного рынка в 2015 году [Электронный ресурс] // Россия сегодня. – 29.12.2015. – Режим доступа: <http://riarating.ru/comments/20151229/630006028.html> (дата обращения: 14.07.2016).

93. Рогожина Н. Н. Международный опыт развития арендного жилищного фонда / Н. Н. Рогожина // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2013. – № 8 (143). – С. 72–82.

94. Саенко И. А. Анализ динамики инвестиций в основной капитал и прямых результатов инвестиционно-строительной деятельности в Российской Федерации / И. А. Саенко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 30. – С. 29–34.

95. Светник Т. В. Строительная организация: экономика, управление и планирование : монография / Т. В. Светник. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2008. – 175 с.

96. Сергеев А. А. Особенности рисков в государственно-частном партнерстве / А. А. Сергеев // Известия ВолгГТУ. – 2011. – Т. 11, № 4 (77). – С. 17–22.

97. Сергеева Д. Доходные дома – новый тренд 2014 года [Электронный ресурс] / Д. Сергеева. – 20.01.2014. – Режим доступа: <http://www.gdeetotdom.ru/articles/2012723-2014-01-20-dohodnyie-doma-novyij-trend-goda/> (дата обращения 08.07.2016)

98. Симагин Ю. А. Территориальная организация населения и хозяйства : учеб. пособие / Ю. А. Симагин ; под общ. ред. В. Г. Глушковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2016. – 384 с.

99. Стоимость жилья в России в 2015 году упала на 15 % [Электронный ресурс] // ГДЕЭТОТДОМ.РУ : база недвижимости Москвы и Подмосковья. – 14.01.2016. – Режим доступа: <http://www.gdeetotdom.ru/news/2038328-2016-01-14-stoimost-zhilya-v-rossii-v-2015-godu-upala-na-15/> (дата обращения: 15.07.2015).

100. Управление инновационно-инвестиционным проектами малоэтажного жилищного строительства : монография / В. В. Гасилов, Л. В. Шульгина, Т. В. Волобуева, Л. М. Зуева. – Воронеж : Изд-во ВГУИТ, 2012. – 170 с.

101. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru (дата обращения: 15.07.2016).

102. Федеральный фонд содействия развития жилищного строительства. Исследования и аналитика (тематические исследования) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://xn--d1aqf.xn--plai/about/analytics/case_studies/ (дата обращения: 16.07.2016).

103. Фетисов Д. Н. Строительно-сберегательные кассы – путь к доступному жилью / Д. Н. Фетисов // Ученые записки РГСУ. – 2007. – № 3 (55). – С. 65–71.

104. Царев В. В. Внутрифирменное планирование / В. В. Царев. – СПб. : Питер, 2002. – 496 с.

105. Шадрина Е. В. Государственно-частное партнерство как форма организации бизнеса / Е. Шадрина, Д. В. Виноградов // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – № 4. – С. 5–19.

106. Шомина Е. С. Муниципальное жилье в России / Е. С. Шомина // Муниципальная Россия. – 2012. – № 1 (27). – С. 67–89. 110

107. Шошина О. Доходный дом в Германии: возможности для инвестиций [Электронный ресурс] / О. Шошина // HomesOverseas : портал о зарубежной недвижимости. – 09.12.2014. – Режим доступа: <https://www.homesoverseas.ru/articles/5421> (дата обращения 28.07.2016).

108. Экономическая теория : учебник для бакалавров / Под ред. Е. Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2014 – 516 с.

109. Ястребов О. А. Управление государственно-частным партнерством в России / О. А. Ястребов // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2011. – Т. 2, № 3(7). – С. 16–20.

110. Bernanke Ben S. Four questions about the financial crisis : a speech at Morehouse College [Electronic resource] / Ben S. Bernanke. – Atlanta, Georgia. – April 14, 2009. – Mode of access: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090414a.htm> (access date: 18.07.2016).

111. Bernanke Ben S. The Recent Financial Turmoil and its Economic and Policy Consequences : a speech at the Economic Club of New York [Electronic resource] / Ben S. Bernanke. – New York. – October 15, 2007. – Mode of access: <http://www.webcitation.org/68F2KCYpb> (access date: 18.07.2016).

112. Global Property Research [Electronic resource] : Official site – Mode of access: <https://www.globalpropertyresearch.com/newsdetail.aspx> (access date: 18.07.2016).

113. Hayek F. A. Choice in Currency: a way to stop inflation [Text] / F. A. Hayek. – London : Institute of Economic Affairs, 1976. – 48 p.

114. International Union of Tenants [Electronic resource] : Official site – Mode of access: <http://www.iut.nu/index.htm> (access date: 18.07.2016).

115. Miles Lawrence D. Techniques of value analysis and engineering [Text] / Lawrence D. Miles. – 2th ed. – N. Y. : Mc-Craw-Hill, 1972. – 320 p.

116. PPP-debates «Risk Management in the Public-Private Partnership Projects» [Electronic resource]. – 24.08.2016. – Mode of access: <http://gsom.spbu.ru/en/gsom/centers/ppp/meropriyatiya/new2/> (access date: 28.08.2016).

117. Project and cost Engineer's [Text] / Ed. Kenneth K. Humphreys. – 4th ed. – N. Y. : Marcel Dekker, Inc., 2005. – 338 p.

118. Simkovic M. Competition and Crisis in Mortgage Securitization [Text] / Simkovic, M. // Indiana Law Journal. – 2013. – Vol. 88, Iss. – P. 213–271.

119. Total wages and salaries [Electronic resource] // Evrostat. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tps00113> (access date: 18.07.2016).

120. Towey D. Cost Management of Construction Projects [Text] / Donald Towey. – 3rd ed. – Wiley-Blackwell, 2013. – 334 p.

121. Venkataraman Ray R. Cost and Value Management in Projects [Text] / Ray R. Venkataraman, Jeffrey K. Pinto. – 1st ed. – Hoboken ; New Jersey : John Wiley and Sons, Inc. – 2008. – 294 p.

122. Zandi M. Financial Shock: A 360° Look at the Subprime Mortgage Implosion, and How to Avoid the Next Financial Crisis [Text] / Mark Zandi. – New Jersey : FT Press, 2008. – 270 p.

Приложение 1

Рейтинг развития регионов по уровню развития ГЧП и соответствия установленным КРІ на 2016 год

Регион	ИП - 2016	О	И	Н	ИП - 2015	Разница баллов	Место-2016	Место-2015	КРІ-2016	Достижение КРІ
Алтайский край	28,2%	1,4	6,0	1,5	19,9%	8,2%	51	49	43,4%	-15,2%
Амурская область	56,1%	9,7	3,3	2,5	25,3%	30,8%	17	39	49,8%	6,3%
Архангельская область	50,3%	7,8	4,9	1,5	26,7%	23,5%	26	35	32,0%	18,3%
Астраханская область	48,2%	6,0	6,0	2,0	32,8%	15,4%	27	22	46,7%	1,5%
Белгородская область	34,0%	1,4	7,0	2,5	29,2%	4,8%	45	32	45,3%	-11,3%
Брянская область	19,9%	0,1	2,5	4,0	12,1%	7,8%	65	65	35,0%	-15,1%
Владимирская область	63,6%	8,0	7,0	3,5	42,0%	21,6%	12	11	55,7%	7,9%
Волгоградская область	42,0%	6,0	4,5	1,5	33,9%	8,1%	37	19	45,3%	-3,3%
Вологодская область	46,8%	4,0	6,8	3,5	31,7%	15,0%	29	23	50,2%	-3,4%
Воронежская область	55,0%	4,3	8,9	3,7	33,4%	21,6%	18	20	46,8%	8,2%
г. Москва	90,1%	12,8	8,4	4,5	60,2%	29,9%	1	1	75,0%	15,1%
г. Санкт-Петербург	70,2%	10,2	8,3	1,5	59,9%	10,3%	5	2	80,0%	-9,8%
г. Севастополь	8,1%	0,0	2,7	0,0	5,7%	2,4%	79	79	35,0%	-26,9%
Еврейская автономная область	14,1%	0,0	2,5	2,2	12,1%	2,0%	73	64	35,0%	-20,9%
Забайкальский край	23,7%	2,2	4,5	0,5	12,5%	11,1%	57	63	35,6%	-11,9%
Ивановская область	35,6%	4,8	4,4	1,0	16,4%	19,2%	43	55	37,3%	-1,7%
Иркутская область	33,0%	3,9	4,3	1,5	14,1%	18,9%	46	61	32,3%	0,7%

Приложение 2

Индекс цен на рынке жилья Воронежской области

	Все квартиры		в том числе квартиры:							
			низкого качества		среднего качества (типовые)		улучшенного качества		элитные	
	первичный рынок	вторичный рынок	вторичный рынок	первичный рынок	вторичный рынок	первичный рынок	вторичный рынок	первичный рынок	вторичный рынок	
	2011									
I квартал	104.4	102.8	100.9	104.2	101.4	104.7	105.1	100.1	106.8	
II квартал	101.6	100.3	101.0	99.3	99.5	102.7	101.6	106.4	98.9	
III квартал	101.2	101.3	99.6	102.6	101.4	100.4	100.1	101.5	111.2	
IV квартал	101.3	105.3	109.3	101.9	104.3	100.8	103.5	104.0	109.7	
	2012									
I квартал	105.1	103.2	101.3	103.3	103.4	106.4	105.8	100.6	97.6	
II квартал	104.8	104.9	104.1	104.5	102.5	105.0	108.8	100.4	108.7	
III квартал	103.0	102.5	102.8	105.1	104.7	101.6	99.1	100.0	100.8	
IV квартал	102.2	106.8	110.2	103.6	105.2	101.3	107.1	101.2	103.4	
	2013									
I квартал	100.2	101.3	102.9	99.3	102.2	100.9	99.4	101.8	99.4	
II квартал	100.5	101.2	100.9	101.0	101.5	100.0	101.7	101.8	98.8	
III квартал	103.2	98.3	99.7	101.1	98.5	105.1	97.0	104.4	99.1	
IV квартал	100.6	101.0	101.1	100.1	100.9	100.9	101.4	103.2	100.2	
	2014									
I квартал	103.0	101.3	102.7	104.5	101.2	102.6	99.5	99.3	99.4	
II квартал	102.2	99.6	99.6	103.5	100.1	101.7	98.8	101.9	99.5	
III квартал	101.1	100.9	101.5	100.6	100.5	101.4	100.7	100.9	100.8	
IV квартал	102.1	101.8	100.7	101.9	102.6	102.3	101.8	96.3	102.1	
	2015									
I квартал	100.1	101.7	100.5	100.6	101.7	99.7	103.0	99.1	101.8	
II квартал	98.3	98.5	98.0	98.5	99.7	98.0	97.5	100.5	96.0	
III квартал	99.9	97.9	99.0	100.6	96.9	99.2	98.1	99.5	97.1	
IV квартал	101.4	96.8	96.4	101.1	96.7	101.8	96.8	99.9	105.6	
	2016									
I квартал	97.6	101.8	103.2	99.3	101.5	96.6	100.5	97.8	102.7	
II квартал	99.8	98.3	92.4	98.5	99.8	100.7	103.8	101.2	90.1	
III квартал	99.5	97.5	96.8	100.7	99.7	98.7	94.9	100.0	102.6	
IV квартал	98.7	100.6	100.0	99.4	99.2	98.2	103.2	100.0	101.3	

Приложение 3

Миграционный прирост, убыль населения

Годы	Тыс. человек			На 10000 человек постоянного населения		
	все население	в том числе		все население	в том числе	
		городское	сельское		городское	сельское
2000	6.1	3.7	2.4	25.3	25.0	25.8
2010	15.9	45.5	-29.6	68.0	313.9	-334.9
2011	9.9	12.7	-2.8	42.3	82.9	-35.6
2012	10.0	12.8	-2.8	42.7	82.8	-35.5
2013	9.8	12.7	-2.9	42.3	82.2	-36.8
2014	13.4	11.8	1.6	57.5	75.7	20.7
2015	12.2	9.4	2.8	52.4	60.4	36.1
2016	12.5	8.9	3.6	53.7	56.9	47.2

Приложение 4

Коэффициент естественного движения населения

Годы	На 1000 человек населения		
	родившихся	умерших	естественный прирост, убыль (+,-)
2000	7.6	17.9	-10.3
2010	10.2	17.0	-6.8
2011	10.2	15.9	-5.7
2012	10.9	15.6	-4.7
2013	10.7	15.5	-4.8
2014	10.9	15.7	-4.8
2015	11.1	15.3	-4.2
2016	10.7	15.2	-4.5

Акты о внедрении



ООО «ВИТ-СТРОЙ»
396005, Россия, Воронежская обл.
Рамонский р-н, с.Ямное, ул.Советская, 1а
Тел. 258-03-53, 262-22-07,
факс 8 (47340) 4-97-37
e-mail: vit_stroy_yamnoe@mail.ru
www.vit-s.ru

А К Т

о внедрении научно-исследовательских разработок.

ООО «ВИТ-СТРОЙ» сообщает, что в своей практической деятельности использует разработанную соискателем ученой степени кандидата экономических наук Польшиковым Денисом Витальевичем методику идентификации и оценки возможных рисков при реализации проектов государственно-частного партнерства в жилищном строительстве.

Методика позволяет оценить возможные риски при различных вариантах финансирования государственно-частного партнерства в жилищном строительстве и определить риски, оказывающие наибольшее влияние на изменение чистого дисконтированного дохода при изменении внешних условий.

Директор-руководитель
обособленного подразделения
В Воронежской области
ООО «ВИТ-СТРОЙ»



Л.В. Соболева

Л.В. Соболева



ООО СРК «Дон»
396005, Россия, Воронежская обл.
Рамонский р-н, с. Ямное, ул. Советская, 1 А
Тел. 8(47340)4-97-06, факс 8(47340)4-96-32
E-mail: srk_don@mail.ru
www.srk-don.ru

Исх. № 122 от 06.12.2016 г.

А К Т

о внедрении научно-исследовательских разработок

ООО «СРК Дон» сообщает, что в своей практической деятельности использует разработанную соискателем ученой степени кандидата экономических наук Польщиковым Денисом Витальевичем модель оценки рисков для участников проектов арендного жилья на основе государственно-частного партнерства.

Модель позволяет своевременно определить риски инвестиционных проектов, что дает возможность выявить оптимальное решение для всех участников государственно-частного партнерства.

Генеральный директор
ООО «СРК Дон»


 Т.В. Чернова