

нологические и интеллектуальные ресурсы для проведения структурных реформ и радикальной модернизации российской экономики. Вследствие усиления мультипликативного эффекта внешнеэкономической деятельности на отечественное хозяйство приобретут высокий динамизм процессы его диверсификации, повысятся темпы и сбалансированность общественного развития. Эффективное взаимодействие с внешним рынком в условиях открытой конкуренции через систему обратных связей будет способствовать расширению масштабов инновационной деятельности в Российской Федерации, повышению качества и технического уровня продукции.

В ходе реализации стратегии необходимо добиться, чтобы баланс выгод и издержек интеграции в мировое хозяйство складывался устойчиво в пользу России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковальчук А.К. Проблемы диверсификации экономики в России и российского экспорта в условиях всеобщей глобализации // Деньги и кредит. 2006. № 7. С. 8-12.
2. Ковальчук А.К. Современные проблемы диверсификации экспорта Российской Федерации. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2006. 25 с.
3. Лисоволик Я.Д. Конкурентная Россия в мире «конкурентной либерализации». М.: Экономика, 2007. 446 с.
4. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005. 496 с.

*Агнесса Николаевна ЗАЙЦЕВА —
профессор кафедры экономической
теории и национальной экономики
доктор экономических наук;*

*Елена Александровна СУМИК —
ассистент кафедры экономической
теории и национальной экономики
lena@mail.ru*

*Международный институт
финансов, управления и бизнеса
Тюменский государственный университет*

УДК 332.85(571.12)

РЫНОК ЖИЛЬЯ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

HOUSING MARKET OF THE REGION IN PRESENT-DAY CONDITIONS

АННОТАЦИЯ. В статье исследуется влияние финансового кризиса на состояние рынка жилья Тюменской области (без автономных округов).

SUMMARY. The article offers the study of the influence of financial crisis on the housing market state in the Tyumen region (excluding autonomous districts).

*КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Финансовый кризис, рынок жилья, Тюменская область.
KEY WORDS. Financial crisis, housing market, Tyumen region.*

Финансовый кризис, охвативший Россию как участника мировой экономики, поразил и рынок жилья. Рост стоимости денег на международных рынках

вследствие мирового финансового кризиса не мог не сказаться на ставках кредитования внутри страны, это отразилось как на покупателях жилья, пользующихся ипотечным кредитованием, так и на строительных компаниях. В наибольшей степени кризис сказался на строительных компаниях с высокой долговой нагрузкой. Основными проблемами строительных компаний в условиях кризиса стали: значительное снижение спроса и выручки от продаж; необходимость возвращать или рефинансировать долги; большой размер издержек, как на строительство, так и на ведение хозяйственной деятельности.

Важнейшая проблема, а именно — значительное снижение спроса и выручки от продаж обусловлена тремя основными факторами: ипотечным кредитованием, покупательной способностью и индексом потребительской уверенности.

Сворачивание ипотечных программ банками оставило на рынке всего двух крупных игроков — Сбербанк и ВТБ. Объем заявок резко возрос, в результате они были вынуждены повышать ставки и ужесточать требования к заемщикам. Таким образом, рынок ипотеки сократился в разы, а доступность ипотечных кредитов значительно снизилась. Однако не это стало основной причиной снижения объемов спроса на недвижимость, так как в целом по рынку жилой недвижимости с привлечением ипотечного финансирования совершается не более 30% сделок. Основным фактором стагнации объемов платежеспособного спроса стало снижение покупательской способности относительно динамично растущих цен.

Кроме того, фактором, повлиявшим на уменьшение спроса, стало снижение потребительской уверенности. Потенциальный покупатель недвижимости принимает решение не только на основании существующей потребности улучшения жилищных условий (потребительский фактор) и финансовых возможностей (покупательная способность), но и руководствуясь собственной оценкой складывающейся финансово-экономической ситуации в стране, а также ожиданиями по ее развитию.

Растущая неуверенность в экономической стабильности и завтрашнем дне заставляет многих потенциальных покупателей отложить крупные приобретения и не спешить расставаться с недвижимостью.

Серьезной проблемой для строительных фирм является необходимость возвращать или рефинансировать долги. В настоящее время строительный сектор стал менее подвержен влиянию колебаний спроса на рынке, чем в 2004 г., когда в результате снижения спроса у многих строительных компаний возникли проблемы с финансированием, а ряд компаний были объявлены банкротами и десятки тысяч инвесторов долевого строительства остались без квартир.

Строительные фирмы стали уделять значительно больше внимания альтернативным источникам финансирования проектов. Вместо средств инвесторов и покупателей недвижимости на стадии строительства такими источниками стали облигационные займы и кредитные линии.

В настоящее время основной вопрос для строителей — дальнейшее финансирование проектов и текущей деятельности. Значительную долю источников финансирования проектов (до 80% от бюджета) составляют банковские кредиты и рефинансирование проектов за счет продаж, доля которого может достигать до 50% от бюджета проекта. Таким образом, сокращение возможности финансирования проектной и текущей деятельности за счет данных источников приведет к снижению масштабов данной деятельности. Многие строительные компании сокращают персонал, рассчитывая снизить текущие издержки. В условиях нехватки финансирования текущие проекты строятся медленнее или не строятся вообще, а сроки строительства переносятся. Новых проектов на рынке жилья появляются единицы.

Более устойчивые позиции в данной ситуации занимают строительные фирмы с наиболее ликвидным портфелем проектов и с минимальным уровнем заемного финансирования проектов. При этом размер строительной фирмы играет не основную роль. Определяющим фактором становится возможность генерировать денежные потоки, покрывающие потребности стройки, текущей деятельности и исполнения обязательств по кредитам.

Важно заметить, что именно первичный рынок пострадал сильнее, оставшиеся на рынке покупатели переориентировались полностью на готовые объекты, как более надежные инвестиции.

Серьезной проблемой в условиях кризисной ситуации на рынке жилья является незащищенность частных инвесторов.

В соответствии с Федеральным законом № 214 [1] застройщик несет ответственность перед дольщиком за сроки ввода объекта в эксплуатацию. При перенесении сроков сдачи дома застройщик обязан уплатить проценты за пользование денежными средствами в размере одной трехсотой от ставки рефинансирования, которая составляет 11%, за каждый день просрочки, то есть 14,6% годовых. Таким образом, застройщику выгоднее пользоваться деньгами дольщиков стоимостью 14,6% годовых, не финансируя стройку и задерживая срок сдачи дома, нежели банковским кредитом, цена которого в условиях кризиса не ниже 20% в год. Застройщики, в портфеле которых находятся проекты со сроком окончания строительства по договорам в конце 2009 г. и позже, могут приостановить стройку на полгода. Однако в таком случае дольщики могут расторгнуть договор и потребовать возврата инвестированных средств. Неуплата по кредиту грозит застройщику гораздо более серьезными проблемами, нежели недовольные дольщики.

Законодательной базы, которая смогла бы защитить инвестора строительства при банкротстве компании-застройщика, до сих пор не существует. Дольщики являются по закону кредиторами третьей очереди, то есть при банкротстве компании-застройщика и распродаже ее активов имеют право на компенсацию самыми последними, пропустив вперед конкурсных управляющих, банки, сотрудников компании и бюджет.

Основная часть проектов многоквартирных домов на первичном рынке продолжает реализовываться по «серым» схемам, в том числе крупнейшими застройщиками, несмотря на вступивший в силу еще в апреле 2005 г. Федеральный закон № 214 [1]. В частности, на первичном рынке продолжают применяться вексельные схемы, предварительные договоры купли-продажи и другие схемы, противоречащие федеральному законодательству.

Однако договоры долевого участия в строительстве, заключенные в соответствии с ФЗ № 214 [1], также не могут полностью защитить инвестора при банкротстве компании-застройщика.

В настоящее время покупатели приобретают объекты преимущественно в проектах на завершающей стадии строительства, а также в крупных социально значимых проектах, в которых одновременно участвует несколько застройщиков и которые более пристально контролируются органами государственной власти.

Строительная отрасль в Тюменской области наиболее сильно ощутила удар кризиса. Удорожание кредитов, сокращение кредитных заемщиков, сворачивание ипотечных программ — все это привело к снижению темпов строительства в Тюменской области (без автономных округов) еще в 2008 году. Согласно статистике, в 2008 г. объемы строительных работ по сравнению с 2007 г. снизились на 2,3%. Обеспечить заложенный в план объем ввода жилья на

2008 г. (1099,2 тыс. кв. метров) удалось только благодаря ударной работе строительных компаний в 2007 году [2]. Причем рост объемов вводимого жилья произошел, отчасти, из-за увеличения сегмента индивидуального строительства (по сравнению с 2007 г. он вырос более чем на треть). В январе-апреле 2009 г. в Тюменской области (без автономных округов) организациями всех форм собственности, включая индивидуальных застройщиков, построено 4668 квартир общей площадью 356,4 тыс. м² [2]. В сравнении с соответствующим периодом 2008 г. ввод жилых домов в Тюменской области (без автономных округов) составил 94%. Населением юга области за счет собственных и заемных средств построено 131,4 тыс. м², это составило 36,9% от общего объема введенного жилья. В сравнении с соответствующим периодом 2008 г. ввод жилья за счет собственных и заемных средств сократился на 14,2% [2].

За последние месяцы 2008 г. и начала 2009 г. на рынке жилья Тюменской области (без автономных округов) установился четкий нисходящий тренд цен на жилье. За последние годы жилье дорожало и выросло в цене многократно, нередко отрываясь от уровня платежеспособности основной массы потенциальных покупателей жилья (рис. 1). По итогам 1 квартала 2009 г. можно утверждать, что цены практически снизились до уровня 2006 г. и составили 40 730 руб. за м² на первичном рынке жилья и 45 258 руб. за м² на вторичном [3]. В 2006 г. цена составляла 37 863 руб. за м² на первичном рынке и 41 515 за 1 м² на вторичном [3].

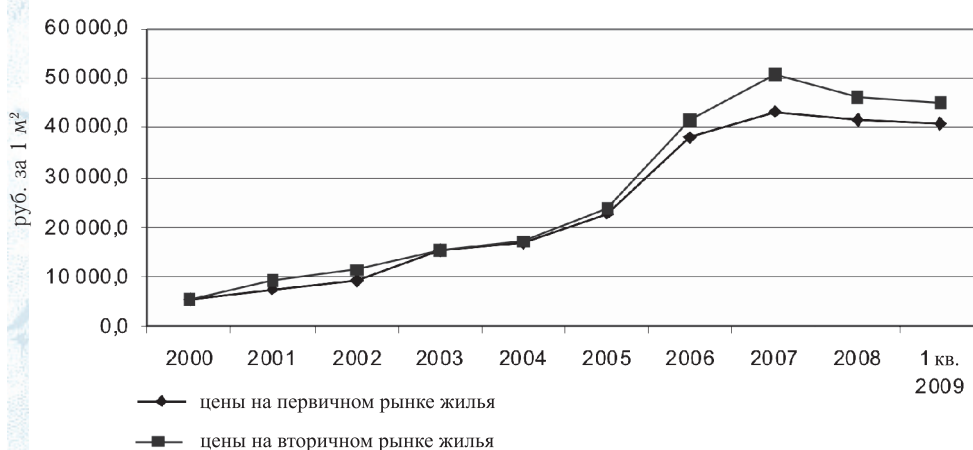


Рис. 1. Динамика изменения стоимости жилья

Источник: [3]

Что касается г. Тюмени, то в мае 2009 г. средняя цена предложения на рынке строящегося жилья достигла 38 003 руб. за м², это ниже аналогичного показателя предыдущего месяца на 1,5%. Средняя цена предложения квартир на вторичном рынке составила на конец мая 2009 г. в среднем по городу 47 769 руб. за м², снижение по сравнению с предыдущим месяцем составило 2,1% [4].

Мы считаем, что в 2009 г. строители сосредоточатся на завершении уже строящихся объектов, отложив перспективные разработки. Следствием этого уже через год-два станет дефицит предложения на первичном рынке недвижимости, а это в свою очередь вызовет рост цен на жилье.

Следует отметить, что стремительное развитие общего финансового кризиса и коррекции цен на жилье имеет свои положительные стороны. По нашему

мнению, после семилетнего периода постоянного роста цен рынку жилья было необходимо снизить темпы, чтобы подготовиться к новому продолжительному периоду роста. Дальнейшее развитие событий во многом будет зависеть от общего макроэкономического фона, но постепенная активизация покупателей будет происходить за счет высокой потенциальной потребности в жилье и необходимости в улучшении жилищных условий. А значит, впоследствии рынку будет обеспечен новый период подъема.

Таким образом, экономический кризис не мог не сказаться на рынке жилья страны и Тюменской области в частности. Его влияние выражается в сокращении объемов вводимого жилья, замораживании строительных объектов, снижении спроса и цен на жилье.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон № 214 от 30.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».
2. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Тюменской области // www.oblstat.tmn.ru.
3. Федеральная служба государственной статистики // www.gks.ru.
4. Мониторинг рынка жилой недвижимости в г. Тюмень (май 2009 г.). Ассоциация АЛКО // www.consalko.ru

Наталья Брониславовна БОЛДЫРЕВА —
зав. кафедрой ценных бумаг
кандидат экономических наук, доцент
naboldyрева@yandex.ru

Татьяна Федоровна ТАБУНЩИКОВА —
доцент кафедры финансов,
денежного обращения и кредита,
кандидат экономических наук
Международный институт финансов,
управления и бизнеса
Тюменский государственный университет

УДК 336. 763 (571.12)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА

METHODOLOGICAL ASPECTS OF AN ESTIMATE OF COLLECTIVE INVESTMENT FUND VALUE

АННОТАЦИЯ. В статье раскрываются методологические аспекты оценки стоимости коллективного инвестиционного фонда как одного из фундаментальных элементов концепции ценностно-ориентированного менеджмента организации.

SUMMARY. The article covers methodological aspects of an estimate of collective investment fund value which is the fundamental element of value-based management.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Ценностно-ориентированный менеджмент, оценка стоимости коллективного инвестиционного фонда.

KEY WORDS. Value-based management, estimate collective investment fund value.

В современной российской ситуации опережающий рост коллективных инвестиций, в частности, коллективных инвестиционных фондов (далее — КИФ)