

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕГИОНЕ

В статье дана характеристика организационно-экономического механизма управления формированием рынка жилой недвижимости, включающего принципы, методы и инструменты воздействия на рынок жилья

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, организационно-экономический механизм, методы управления, инструменты управления.

Регион как относительно самостоятельная, целостная, социально-экономическая система, обладающая природными ресурсами и накопленным экономическим и человеческим капиталом, взаимодействующая с другими регионами, обеспечивает условия для устойчивого развития, повышения качества жизни населения, в том числе развития рынка жилой недвижимости [4].

Для достижения целей по формированию и развитию рынка жилья важно определить организационно-экономическую модель управления регионом, представляющую собой общий, недетализированный план управления трансформацией экономики региона, в том числе и рынка недвижимости, спроса и предложения, обеспечения роста доступности жилья [3]. Важнейшей составной частью модели управления регионом является организационно-экономический механизм управления формированием рынка жилой недвижимости. Организационно-экономический механизм управления формированием рынка жилой недвижимости в регионе представляет собой совокупность форм, принципов, методов и инструментов, а также правовых норм, посредством которых осуществляется целенаправленное управленческое воздействие на социально-экономические процессы (рисунок 1).

Организационно-экономический механизм управления формированием рынка жилой недвижимости должен опираться на следующие принципы:

- обеспечения единого экономического пространства региона;
- научности;
- конкурентности;
- государственного регулирования;
- партнёрства участников рынка;
- трансформационности;

- равноправия участников;
- информативности.

Субъектами управления являются органы федеральной, региональной и муниципальной власти, участники рынка недвижимости.

К объектам управления относятся: доходы населения, условия представления ипотечного кредита, объем социального жилья и жилья, сдаваемого в аренду, развитие альтернативных средств вложений.

Методы управления формированием рынка недвижимости разделяют на прямые и косвенные. К прямым методам относятся административно-правовые, включающие: установление обязательных требований к субъектам рынка, контроль за соблюдением норм и правил, присвоение статуса профессиональных участников рынка, выкуп в государственную собственность объектов недвижимости для общественных нужд и т.д. К косвенным методам относятся: фискальная политика в отношении жилья, регулирование Центробанком ставок рефинансирования, условий предоставления ипотечных кредитов, защита малоимущих слоев населения, реализация государственных целевых программ, стимулирование экономического роста и др.

В организационно-экономическом механизме выделяются инструменты управления, которые разделяются на административные, экономические, управленческие, стимулирующие.

К инструментам административного воздействия можно отнести запрещающие, разрешительные и принудительные меры.

- К экономическим инструментам относятся:
- бюджетные (объемы финансирования, дотаций, субсидий на строительство жилья и его приобретение);
 - налоговые (ставки налогов на недвижимость, налоги на строительство жилья и др.);

- кредитные (условия предоставления ипотечного кредита, кредитование застройщиков и др.)
- формирование программ экономического развития региона, в т. ч. и жилищного строительства;

– страховые (условия страхования рисков при покупке жилья, застройщиков).

Управленческие инструменты включают: проекты и программы, положения, регламенты, организационные методы, концептуальные подходы к воздействию на рынок жилья.

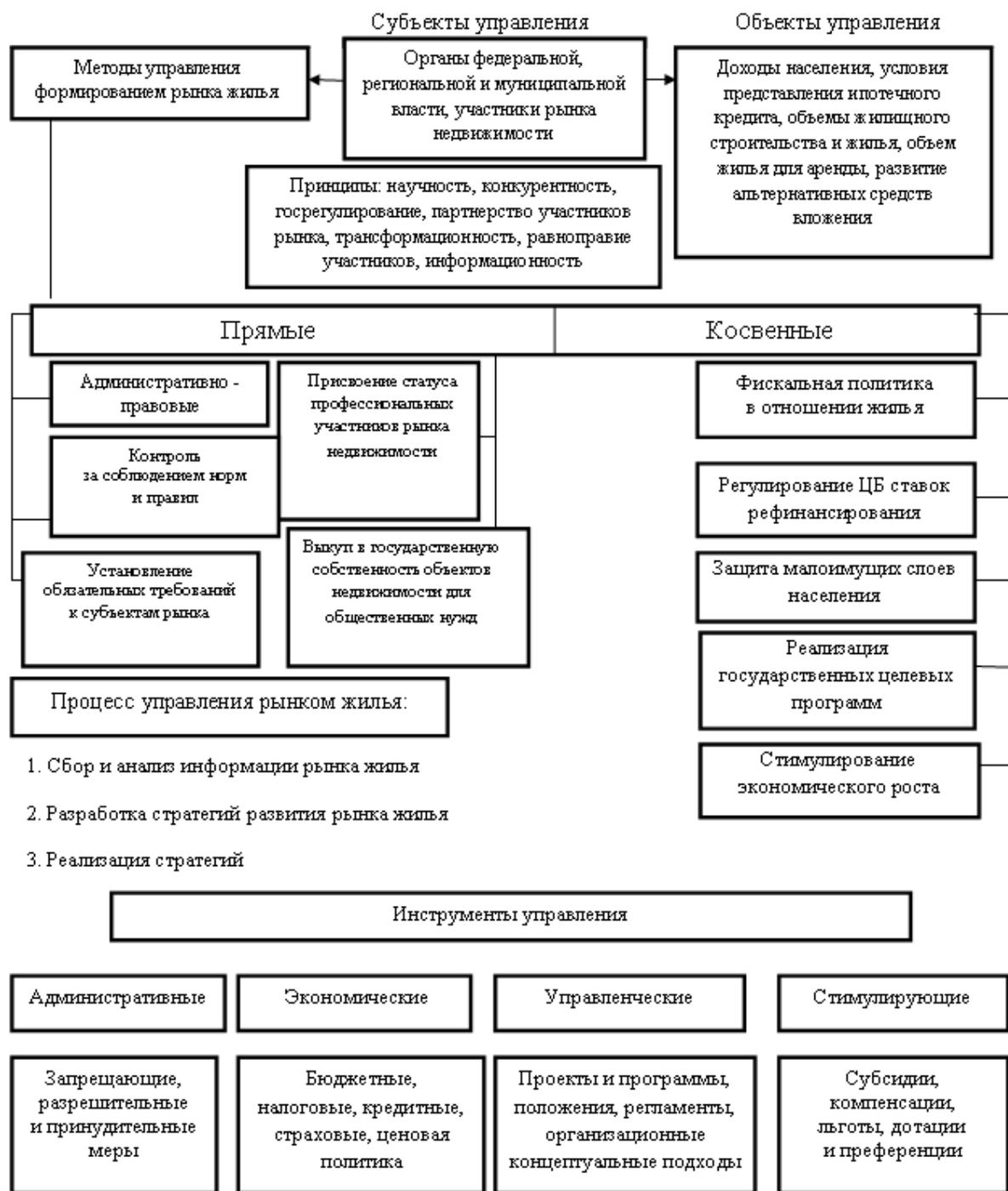


Рисунок 1. Организационно-экономический механизм управления формированием регионального рынка жилой недвижимости

К стимулирующим инструментам относится система мер, побуждающих участников рынка добросовестно выполнять свои обязанности. Среди них можно выделить: субсидии, компенсации, льготы, дотации и преференции.

К экономическим инструментам относятся:

– бюджетные (объемы финансирования, дотаций, субсидий на строительство жилья и его приобретение);

– налоговые (ставки налогов на недвижимость, налоги на строительство жилья и др.);

– кредитные (условия предоставления ипотечного кредита, кредитование застройщиков и др.)

– формирование программ экономического развития региона, в т.ч. и жилищного строительства;

– страховые (условия страхования рисков при покупке жилья, застройщиков).

Управленческие инструменты включают: проекты и программы, положения, регламенты, организационные методы, концептуальные подходы к воздействию на рынок жилья.

К стимулирующим инструментам относится система мер, побуждающих участников рынка добросовестно выполнять свои обязанности. Среди них можно выделить: субсидии, компенсации, льготы, дотации и преференции.

В процессе управления региональным рынком жилья можно выделить следующие этапы:

1. Сбор и анализ информации о рынке жилой недвижимости;

2. Разработку стратегий развития рынка жилой недвижимости;

3. Реализацию стратегии;

4. Мониторинг результатов реализации стратегии развития рынка недвижимости.

Использование предлагаемого механизма управления развитием рынка жилой недвижимости в регионе позволит обеспечить повышение благоприятного инвестиционного климата и предпринимательской среды, рост благосостояния населения региона, конкурентоспособности, создание институтов социального партнерства, более эффективное использование средств населения для приобретения жилья и ипотечного кредита.

Механизм управления формированием регионального рынка жилой недвижимости предусматривает разработку стратегии его разви-

тия, в которой должны быть определены цели, приоритеты, действия, мероприятия, по достижению цели, а также источники финансовых ресурсов. За тем оценивается ресурсный потенциал, разрабатываются сценарии, этапы, программы и проекты, показатели. Важнейшей составной частью стратегией должна быть жилищная политика региона, в которой отражаются действия по сбалансированию спроса и предложения на рынке жилой недвижимости на основе государственной поддержки строительной промышленности и обеспечение равного доступа к факторам производства для участников рынка и расширения платежеспособного спроса. Жилищная политика, как составная часть социально-экономической политики должна обеспечивать доступность жилья. Под доступным жильем подразумевается жилье, которое обеспечивает определенные стандарты проживания по цене или арендной ставке, не являющейся обременительной для домохозяйства. Для мировой практики характерен рост цен на жилье и дефицит жилья эконом класса. Поэтому в этом сегменте рынка необходимо усиление регулирующей роли государства в направлении строительства доступного жилья. Региональные власти могут использовать для этого такие инструменты, как государственное финансирование и ипотечное кредитование по пониженным ставкам, а также совершенствование земельных отношений.

В качестве важнейшей задачи жилищной политики в регионе является определение направлений развития территории городов, поселений, с целью расширения строительства жилья и инфраструктурного обеспечения. Кроме того, необходима диверсификация источников финансирования строительства, а также реализация проектов муниципального и государственного жилищного строительства по категориям специалистов, необходимых для развития территории. Для стимулирования спроса могут быть использованы следующие инструменты: жилищные сертификаты для специалистов (медицина, образование, многодетные семьи), налоговые вычеты при приобретении жилья, программы ипотечного кредитования с субсидированием процентной ставки, субсидии по содержанию жилья и др.

Для обеспечения предложения можно использовать: расширение малоэтажного индивидуального строительства, развитие инфра-

структуры за счет федеральных и региональных программ, приоритетное выделение земельных участков целевым группам граждан и

коммерческих организаций, выделение региональных субсидий, развитие государственного арендного фонда жилья.

20.02.2014

Список литературы:

1. Грушина, О.В. Доступность жилья как особая характеристика экономической системы государства / О.В. Грушина // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 6. – С. 140–146.
2. Жаркая, Г.Ф. Рынок доступного жилья в Российской Федерации: состояние и направления регулирования / Г.Ф. Жаркая // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2012. – Т. 1. – № 40-3. – С 30–31.
3. Лапаева, М.Г. Организационно-экономическая модель управления устойчивым развитием муниципальных образований / М.Г. Лапаева, С.А. Егорычев // Вестник Оренбургского государственного университета – 2014. – №1(162). – С.63–69.
4. Лапаева, М.Г. Регион как пространственная социально-экономическая система государства / М.Г. Лапаева, С.П. Лапаев // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – №8(144). – С.133–143.
5. Орлов, В.Я. Формирование социальных стандартов государственных услуг на рынке жилья / В.Я. Орлов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 10-1. – С. 175–180.

Сведения об авторе:

Гущина Анна Александровна, соискатель кафедры национальной экономики
Оренбургского государственного университета
460018, г. Оренбург, пр-т Победы, 13, ауд. 6404, тел. (3532) 372447, e-mail: nek@mail.osu.ru