

означает, что действующая система управления должна быть нацелена на формирование РП, позволяющих решать перспективные и текущие производственно-экономические задачи. Предлагаемая в работе комплексная система показателей РП может быть использована для интегративной оценки материального и финансового потоков, оптимизации параметров потоков по заданным критериям, а также для методического обеспечения управления изменениями финансового и материального ресурсов потоков, ориентированных на эффективное развитие предприятия. Использование ППП NeuroShell 2 позволит проводить многокритериальную оптимизацию потоков, выявлять наиболее и наименее существенные параметры РП. На основании значений общего интегрального показателя скорости развития РП можно формировать вектор стратегического управления ресурсными потоками. Кроме того, предлагаемые инструменты необходимы для разработки

мер по координации РП предприятия. Высокий уровень развития РП обеспечивает оптимизацию и эффективность управления, существенное ускорение реализации стратегических целей развития предприятия.

Литература

1. Степанова С.М., Рогожина Н.Н. Управление экономическим потенциалом текстильного предприятия // Изв.вузов. Технология текстильной промышленности. – 2011. - №4.
2. Факторы образования материального потока [Текст] // Российское предпринимательство. - 2011, № 9 Вып. 1 (191).
3. Степанова С.М. Оценка уровня динамизма внешней среды промышленного регионально-отраслевого комплекса. Проблемы экономики, финансов и управления производством. Сборник научных трудов вузов России. Вып.33. – Иваново - 2013. С.157-162.

УДК 332.851

УПРАВЛЕНИЕ РЫНКОМ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Иваницкий Виталий Викторович (wertktn@yandex.ru)

ФГБОУ ВПО «Костромской государственный технологический университет»

В статье анализируется предложение на рынке жилой недвижимости, рассматриваются причины его сдерживания. Предлагается схема регулирования работы строительных организаций, позволяющая увеличить предложение на рынке жилья и уменьшить рост цены квадратного метра, учитывая интересы населения, бизнеса и государства.

Ключевые слова: цены на рынке жилой недвижимости, обеспеченность жильем, предложение, строительная организация, коррупция, темпы строительства.

Согласно объективным экономическим законам, предложение на рынке жилой недвижимости зависит от цен на нем. Проблема состоит в том, что рост цен превышает рост предложения. В связи с этим, необходимо увеличить величину предложения при максимальном сдерживании роста цен, чтобы повысить доступность жилой недвижимости. Доступность жилья – это, прежде всего результат грамотного управления со стороны государства через экономические, административные и другие рычаги.

Перед тем как исследовать предложение на рынке жилой недвижимости, сначала необходимо проанализировать обеспеченность населения жильем, т.к. от нее будут зависеть необходимые темпы роста предложения. Согласно федеральной службы государственной статистики, динамика средних цен за один квадратный метр на первичном рынке жилья, и общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя по Российской Фе-

дерации в 2000 - 2012 гг. выглядит следующим образом (рис. 1).

Как видно из рисунка, цены на жилье за данный период времени увеличились в 9,5 раза. Но, несмотря на это, жители нашей страны в среднем стали жить лучше, так как площадь проживания за 12 лет, приходящаяся на одного жителя возросла на 22% и достигла 23,4 м². Безусловно, это положительная тенденция, которая говорит о том, что люди, имели возможность покупать жилье большего размера, не смотря на десятикратный рост цен. Также это вызвано еще и тем, что жилье меньшего размера попросту больше не строили, и наблюдалась убыль населения с 2001 г. по 2012 г., которая составила 2% (Росстат). Говоря о самой цифре 23,4 м², то это все же значительно ниже, чем за рубежом. К примеру в 2011 г., на одного жителя Германии приходилось 60 м², в Нидерландах – 74 м², в Великобритании – 62 м², во Франции – 37 м², в США – 65 м², а в густонаселенном Китае – 22,7 м² [1].

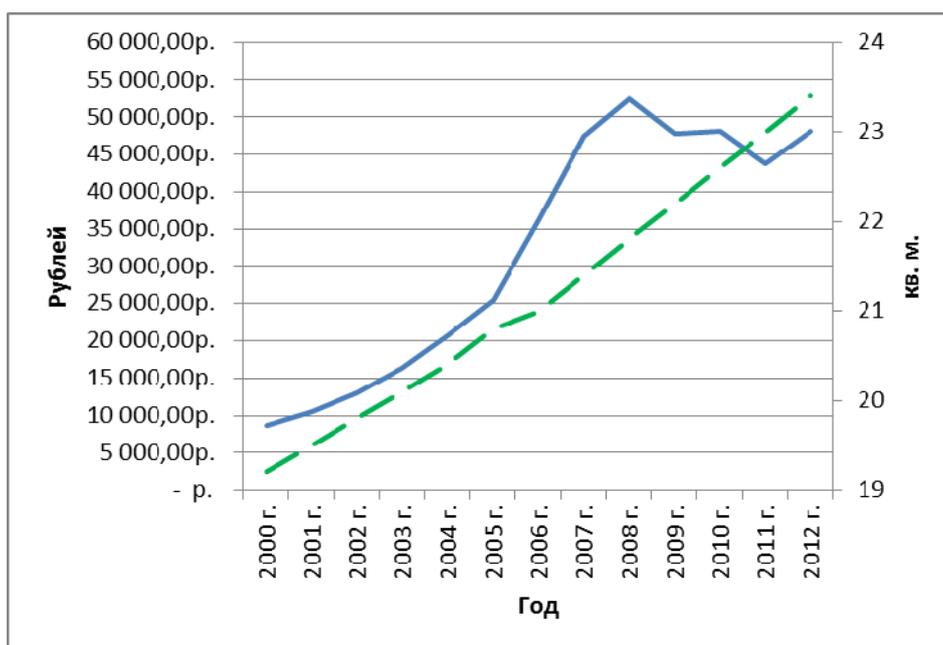


Рисунок 1. Динамика средних цен за один квадратный метр на первичном рынке жилья (—) и общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя (---) по Российской Федерации в 2000 - 2012 гг.

Таким образом, чтобы в нашей стране достичь уровня Германии, Великобритании и США, при сохранении существующей численности населения потребуется полвека. То есть по данному показателю, можно констатировать тот факт, что в нашей стране с жильем хуже в 3 раза, чем в высокоразвитых странах.

Обеспеченность населения жильем зависит от многих факторов, и не в последнюю очередь от предложения (т.е. от строительства и ввода самого жилья). Поэтому необходимо проанализировать динамику средней цены квадратного метра жилья на фоне ввода в действие жилых домов (млн. кв. м.) и числа построенных квартир (данные Росстат). Так как динамика ввода в действие жилых домов (млн. кв. м.) и числа построенных квартир имеет схожий и тесный характер (коэффициент детерминации, $R^2 = 99\%$), то можно упростить задачу и рассмотреть только динамику средней цены одного квадратного метра жилья и ввода в действие жилых домов (млн. кв. м.) (рис. 2).

Из графика видно, что зависимость имеет очень тесный характер (коэффициент детерминации, $R^2 = 98\%$), другими словами, чем боль-

ше цена, тем больше строят жилой недвижимости (ввод в действие). Надо отметить, что средняя доля ввода в действие жилых домов населением за счет собственных и заемных средств за период 1998-2012 гг. в общем вводе в действие жилых домов составила 42,1% (увеличилась на 9,6% и достигла отметки в 43,2%). Небольшой спад предложения и цены на графике (рис. 2) отображает последствия кризиса 2008 г.

Многие эксперты говорят, что в нашей стране мало строят жилья, о чем выше свидетельствует малая обеспеченность им (рис. 1), поэтому и соответствующий высокий рост цен. Несмотря на то, что предложение «следует» за ценой, увеличение его, будет также способствовать снижению цены, так как, общеизвестно, что, чем больше товара на рынке, тем ниже цена на него.

В данной статье в качестве исследуемого объекта, выступает предложение, поэтому используя данные рис. 2, можно построить кривую предложения жилой недвижимости (рис. 3).

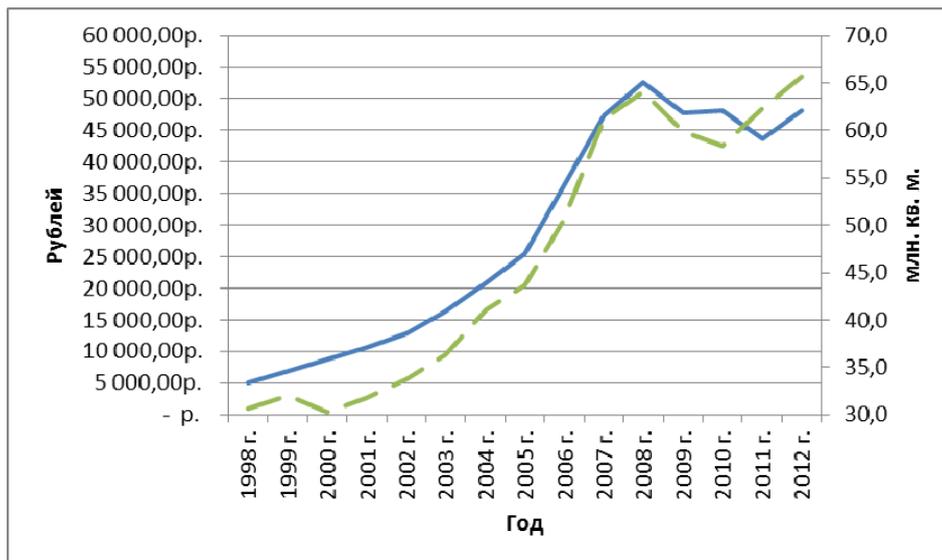


Рисунок 2. Динамика средних цен за один квадратный метр на первичном рынке жилья (—) и ввода в действие жилых домов (млн. кв. м.) (---) по Российской Федерации в 1998 - 2012 гг.

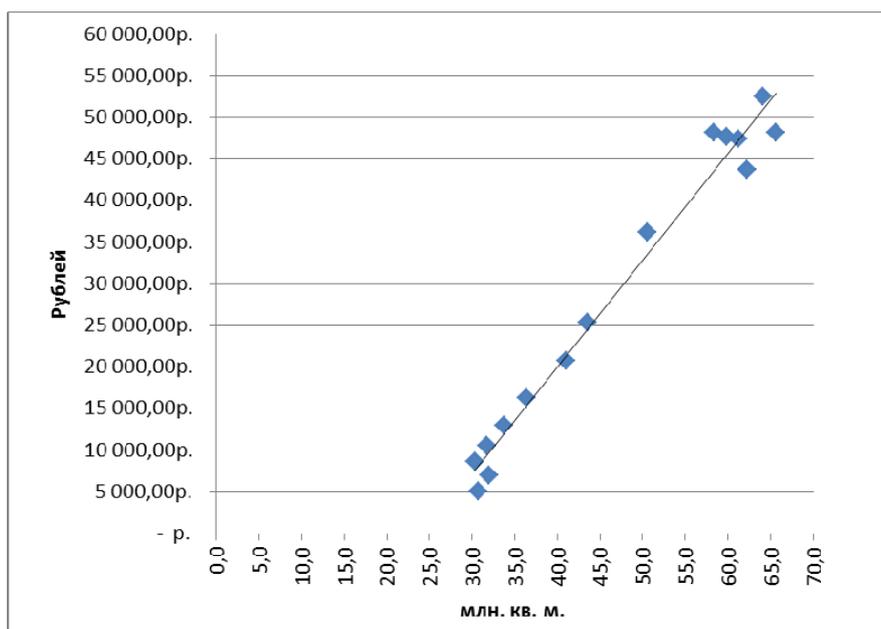


Рисунок 3. Предложение (ввод в действие) жилых домов по Российской Федерации в 1998 - 2012 гг.

Полученная кривая на графике имеет вид прямой линии с достаточно высокой степенью аппроксимации (коэффициент детерминации, $R^2 = 98\%$). Аппроксимация полученных данных по экспоненте тоже имеет место, но в данном случае не целесообразна, так как имеет меньшую степень описания (коэффициент детерминации, $R^2 = 90\%$). К тому же описание с помощью прямой линии является весьма наглядным для того чтобы определить характер изменения. Средний ежегодный прирост жилых домов (млн. кв. м.) и средней цены одного квадратного

метра на первичном рынке жилья составил 5,8% и 18,5% соответственно. Средняя цена одного квадратного метра на первичном рынке выросла на 854%, а ввод в действие жилых домов (млн. кв. м.) увеличился только на 114%, что привело к неэластичности предложения, т.к. величина эластичности составила 0,13. Неэластичность предложения, как подчеркивают многие авторы, занимающие данной проблемой, вызвана длительностью строительства (1-2 года). То есть, при росте спроса на жилье увеличение предложения на рынке первичного жилья

возможно только через год-два, а при его сокращении строительство продолжается, что связано с высоким уровнем понесенных затрат [2].

Согласно Росстат, количество частных строительных компаний выросло на 78% (при среднем ежегодном приросте в 6%), а ввод в действие жилых домов (млн. кв. м.) увеличился на 106% (при среднем ежегодном приросте в 6%) за период 2000 – 2011 гг. Не случайно речь идет о частных строительных компаниях. Так как именно они формируют рынок и занимают в среднем 94% всех строительных компаний за период 2000 – 2011 гг. То есть, налицо повышение производительности труда у строителей. Однако, следует отметить, что в после кризисном 2009 году ввод в действие жилых домов (млн. кв. м.) упал на 6,55%, а в 2010 г. еще на 2,5%. Хотя количество частных строительных организаций в том же после кризисном 2009 году увеличилось на 14% и в 2010 г. еще на 13%, и это при том, что в 2008 г. был максимальный прирост, который составил 20%. Другими словами на ввод жилья кризис влияет, так как у населения меньше средств, для его приобретения, а на количество строительных организаций нет, так как все знают, что жилья не хватает и оно более чем востребовано. Согласно официальному сайту программы «Жилищный шаг», спрос на жилье в 4 раза превышает реальное строительство [3]. И не смотря на то, что с каждым годом вводится все больше жилья (например, 2012 г. – 65,7 млн. кв. м.), должно вводиться гораздо больше – 200 млн. кв. м.

Что касается доли индивидуальных жилых домов населения построенных за счет собственных и заемных средств, то за период 1998 – 2012 гг. она увеличилась на 9,6% (с 39,4% до 43,2% соответственно), и составила в среднем за данный период 42,1% (Росстат). Объект индивидуального жилищного строительства – отдельно стоящий жилой дом с количеством этажей не более чем три, предназначенный для проживания одной семьи [4]. Именно поэтому многие эксперты трактуют проблему обеспечения граждан жильем, как дело рук самих граждан [5]. Однако не все здесь является таким радужным. Так как те, кто решают свою жилищную проблему сами с помощью индивидуальных домов, провоцируют рост цен на многоэтажные дома для большей части населения. И что самое главное, они провоцируют более высокий темп роста цен по причине того, что эти 42,1% площади жилья приобретаются населением не только за счет собственных, но и за счет заемных средств. То есть обладатели этих метров провоцируют рост цен за счет средств, которыми не располагают и тем самым еще больше нагнетают обстановку в образовании цены на жилую недвижимость.

Возвращаясь к теме производительности труда у строителей, она действительно повысилась, как было сказано ранее, но в абсолютном значении не является величиной весомой (Росстат). А именно, если разделить общий ввод в действие жилых домов в Российской Федерации (млн. кв. м.) на количество частных строительных компаний, то получится следующее. На одну частную строительную организацию за период 2000 – 2011 гг. ввод жилых домов увеличился на 15,4% (с 262,7 кв. м. до 303,3 кв. м.) и составил в среднем 360,9 кв. м. Аналогично, количество квартир, приходящихся на одну частную строительную организацию за этот же период, увеличилось на 18,3% (с 3,2 квартиры до 3,8 квартиры) и составило в среднем 4,3 квартиры. Средний ежегодный прирост количества квадратных метров и квартир, приходящихся на одну строительную частную организацию, составил 1,9% и 2,1% соответственно. Также в период 2007 – 2010 гг. ввод жилых домов на одну строительную частную организацию уменьшился на 38%, что опять же обосновывается кризисным явлением, его ожиданием и последствиями. Таким образом, производительность одной частной строительной организации выросла не значительно, и составила в среднем 4 квартиры в год, что свидетельствует о том, что данный прирост производительности (15,4%) мог бы удовлетворить спрос, только если в абсолютном значении он был достаточным. Другими словами, «точка отсчета» в 2000 году (262,7 кв. м.) является слишком малой величиной, чтобы прирост производительности в размере 15,4% за 11 лет был достаточным. На вопрос «Почему же строительные компании так мало строят?» (низкая производительность), можно сослаться на соответствующую конъюнктуру рынка. Но выше было сказано, что спрос значительно превышает предложение, и самое главное средний уровень использования производственных мощностей строительных организаций в Российской Федерации за период 2006 – 2012 гг. уменьшился на 2% (с 63% до 61,75%) и составил всего лишь в среднем 62% (Росстат). Конечно кризис 2008 г. негативно повлиял на данный показатель, снизив его в 2009 г. на 15%, но сам факт работы строительных организаций почти в пол силы заставляет задуматься о многом.

Для анализа работы строительных организаций, необходимо рассмотреть существующую ситуацию в строительной сфере и выявить возможные причины, так или иначе связанные с данной проблемой.

Первой причиной таких действий строительных организаций может служить монополизация в данной отрасли. Например, различные крупные холдинги не только сами строят, но и добывают сырье, производят стройматериалы,

а также не пускают фирмы, которые могли бы в конкурентной борьбе снизить себестоимость [6,7].

Ко второй причине можно отнести – «ожидание». А именно, ожидание того, что цена в будущем только увеличится, поэтому строители тормозят фактический ввод. Наличие возможных излишков тут не при чем, так как продавца устраивает продукт, который надо придержать, чтобы он принес еще большую прибыль. По этой же причине, в регионах, есть практически построенные многоквартирные дома, которые не введены в эксплуатацию и не поставлены на учёт. То есть дома стоят, не сдаются, и никаких законов и требований нет [7]. И здесь также следует отметить, что основные темпы роста в строительстве жилья, как правило, принадлежат крупным мегаполисам: Москве и Санкт-Петербургу, так там что называется, есть и возможности и спрос. Поэтому, когда там земля, а точнее территория самих городов, на которой строят жилье, закончится, вот тогда можно будет увидеть реальный спрос и возможности строительства в нашей стране. Другими словами если мегаполисы готовы платить больше, то и торможение строительства в них относительно меньше.

Третья возможная причина – недостаток строительных материалов. По мнению большинства застройщиков, объяснение одно – сговор производителей, поскольку дефицит предложения неизбежно ведет к росту цен [8].

Четвертой возможной причиной выступает – произвол чиновников (власти) и бюрократия. Процесс строительства и оформления документов могут иметь схожесть по длительности времени. От заявки до получения разрешения на строительство проходит полтора-два года [9].

Все эти перечисленные возможные причины, довольно ощутимо могут тормозить строительство жилой недвижимости (т.е. ведут к уменьшению предложения на рынке) и как результат, увеличивается цена квадратного метра.

Теперь необходимо проанализировать данные возможные причины с объективной точки зрения. То есть определить, насколько данная причина имеет право на существование, какой у нее источник, и кому это выгодно.

Анализируя монополизм в строительной сфере, рассмотрим крупнейшие строительные компании в России (табл. 1) [10].

Таблица 1

Рейтинг компаний по площади сданного городского жилья

№	Компания	Площадь жилья в 2012 году, м ²	Площадь жилья в 2011 году, м ²	Изменение, %
1	ГК «СУ-155»	1 427 043	1 301 205	9,67
2	ГК «ПИК»	1 297 069	869 503	49,17
3	ГК «МОРТОН»	800 000	800 000	0,00
4	ОАО «Главстрой»	590 434	568 343	3,89
5	ГК «Ренова»	377 526	248 566	51,88
6	Etalon Group	347 907	320 776	8,46
7	Группа ЛСР	334 358	136 401	145,13
8	ГК «Ташир»	310 000	-	-
9	ГК «ЮИТ»	291 069	104 737	177,90
10	ЗАО «Дон-Строй Инвест»	221 840	606 640	-63,43
Итого:		5 997 246	4 956 171	21,01

По данным таблицы и Росстата доля ввода площади жилья 10 крупнейших строительных компаний составила 8% в 2011 г. и 9% в 2012 г. Поэтому говорить о каком-то монополизме не приходится. Также проследив темпы прироста площади вводимого жилья за год, мы видим, что средний прирост по крупнейшим игрокам на рынке строительства составил 21%, что превышает в 3,5 раза общий (2000 – 2011 гг.). Для этих компаний не страшна нехватка строительных материалов, так они, сами представляют группу компаний, имеющих в своем арсенале цементные, кирпичные и другие заводы по производству стройматериалов. Однако главенствующее положение на рынке, у них все же есть, так как руководство этих компаний так или иначе связано с властью. То есть они либо бывшие

чиновники, либо уже возглавлявшие предприятия во времена перестройки и до нее. Еще одной особенностью является то, что эти компании главенствуют на крупных строительных площадках, а именно Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга. Поэтому другим компаниям вход, что называется, строго воспрещен. Такая же ситуация, как было сказано выше присутствует во всех регионах страны. Определенные крупные компании имеют вес в конкретном регионе, за счет получаемого права на строительство. Как достается разрешение на строительство через коррупцию или дружественные связи и откаты, это уже другой вопрос. Ситуация такова, что количество строительных фирм увеличивается, так как спрос действительно превышает предложение. Но эти начи-

нающие или мелкие строительные организации работают в одном «механизме», приводящем в движение повышение цен на жилье. Таким образом, коррупция в данной сфере присутствует в основном в рамках региона, что, в конечном счете, не мешает ей охватывать всю страну.

В результате выигрывают от такой ситуации следующие стороны:

- крупные строительные организации (имеют постоянные заказы и растущую прибыль);
 - малые строительные организации (постоянный рост цен на жилье дает им достаточную прибыль, несмотря на неполную загруженность производственных мощностей);
 - чиновники (обогащение и личная выгода).
- Проигравшими сторонами являются:
- население (постоянный рост цен на жилье);
 - государство (низкая обеспеченность населения жильем, социальная напряженность);
 - малые строительные организации (относительная сложность в получении разрешения на строительство). В данном случае предполагается, что средних строительных компаний мало или они отсутствуют, так как рынок принадлежит монополисту и малым компаниям.

Вторая причина – «ожидание», можно сказать, что она отчасти исходит из первой причины – монополизма. Поэтому выигравшие и проигравшие стороны те же, за исключением того, что все строительные компании (крупные и малые) могут воспользоваться тем, чтобы «попридержать» жилье и сослаться на сложность в получении разрешения.

Рассматривая третью причину – недостаток строительных материалов, можно подчеркнуть, что здесь выигрывает только одна сторона – производитель стройматериалов. Ярким примером монополии на данном рынке является «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» – международный вертикально интегрированный промышленный холдинг по производству строительных материалов: цемент, бетон, щебень, обеспечивает почти 40% российского рынка цемента, входит в десятку крупнейших производителей цемента в мире [11]. Однако малые строительные компании не испытывают здесь проблем, а крупные – сами обеспечивают себя стройматериалами. Конечно, проблема роста цен на строительную продукцию здесь на лицо, но говорить о явном сдерживании предложения не приходится, хотя оно и возможно. То есть Россия в принципе – большая и сырьем в ней хватит всем, хотя строительство дополнительных бетонных, кирпичных и других заводов явно не помешает. Безусловно, есть некоторые перебои, и в логистике (сезонность перевозки зимой и летом различается в два раза), и в транспорте (не хватает перевозчиков), и в сговоре производителей [8]. Но на данный момент производители удовлетворяют растущий спрос городов. И еще

есть одна интересная сторона медали – не важно, строительные компании используют свое сырье или покупное, цена на жилье от этого никак не уменьшается (верхний уровень цен поддерживают все строительные организации).

Проводя суждение четвертой причины, следует признать, что она существует. Система работает таким образом, что чиновник с помощью бюрократии и своей личной выгоды, работает в первую очередь с теми владельцами и руководителями строительных компаний, которых он хорошо знает, и которые ему «помогают». И что здесь первично, что вторично, не важно. По сути, здесь даже выигрышной стороны нет, потому что место, которое занимает чиновник, хотя бы всеми правдами и неправдами, заполучить другие кандидаты. Однако справедливости ради, стоит отметить, что чиновник не может контролировать город, так как на его территории присутствуют разные формы собственности. Наиболее опасной является частная собственность, которая прямо не контролируется, занимает место на территории города, отбирая его, например, у муниципальной собственности, и имеет экономическую выгоду больше, чем у власти. Поэтому «эволюционируя», чиновник придумывает различные «лазейки», чтобы использовать эту чужую (частную) экономическую выгоду в интересах государства (для населения), не забывая про себя. Конечно, некоторые индивиды, «эволюционировали» на столько, что используют власть в своих интересах, не забывая про государство. Как говорится, об интересах (вкусах) не спорят, каждый выбирает свое. Однако нельзя забывать, что человек, как правило, в первую очередь стремится обогатить себя, и только потом других. И самое главное в такой ситуации сделать так, чтобы личные интересы способствовали общественным.

В итоге получается что, какая бы ни была причина, выигравшие и проигравшие стороны – везде одинаковы. А также, все перечисленные причины, которые взаимосвязаны и (или) вытекают друг из друга, являются факторами, позволяющими изменить кривую предложения [12].

Учитывая, что:

- многие застройщики, особенно крупные, не заинтересованы в появлении новых компаний на рынке [13];
- ментальность чиновника такова, что он ощущает себя хозяином: хочу – даю, хочу – нет [13];
- всех строительных организаций, организаций по производству стройматериалов и определенной доли чиновников постоянный рост цен на жилье не просто устраивает, а подталкивает на его стимулирование;
- существующие законы обходятся;

то необходим принципиально новый подход, который позволит устранить или значительно ограничить данный порядок вещей. Другими словами, обращаясь к главному принципу экономики – рациональное использование ресурсов, необходимо сделать так чтобы чиновник был хозяином в своем городе, мог контролиро-

вать строительство и его качество, и в первую очередь, выполнял свою главную функцию «слуги народа» – заботу о государстве (для населения).

Такой подход может быть реализован в виде следующей схемы (рис. 4).

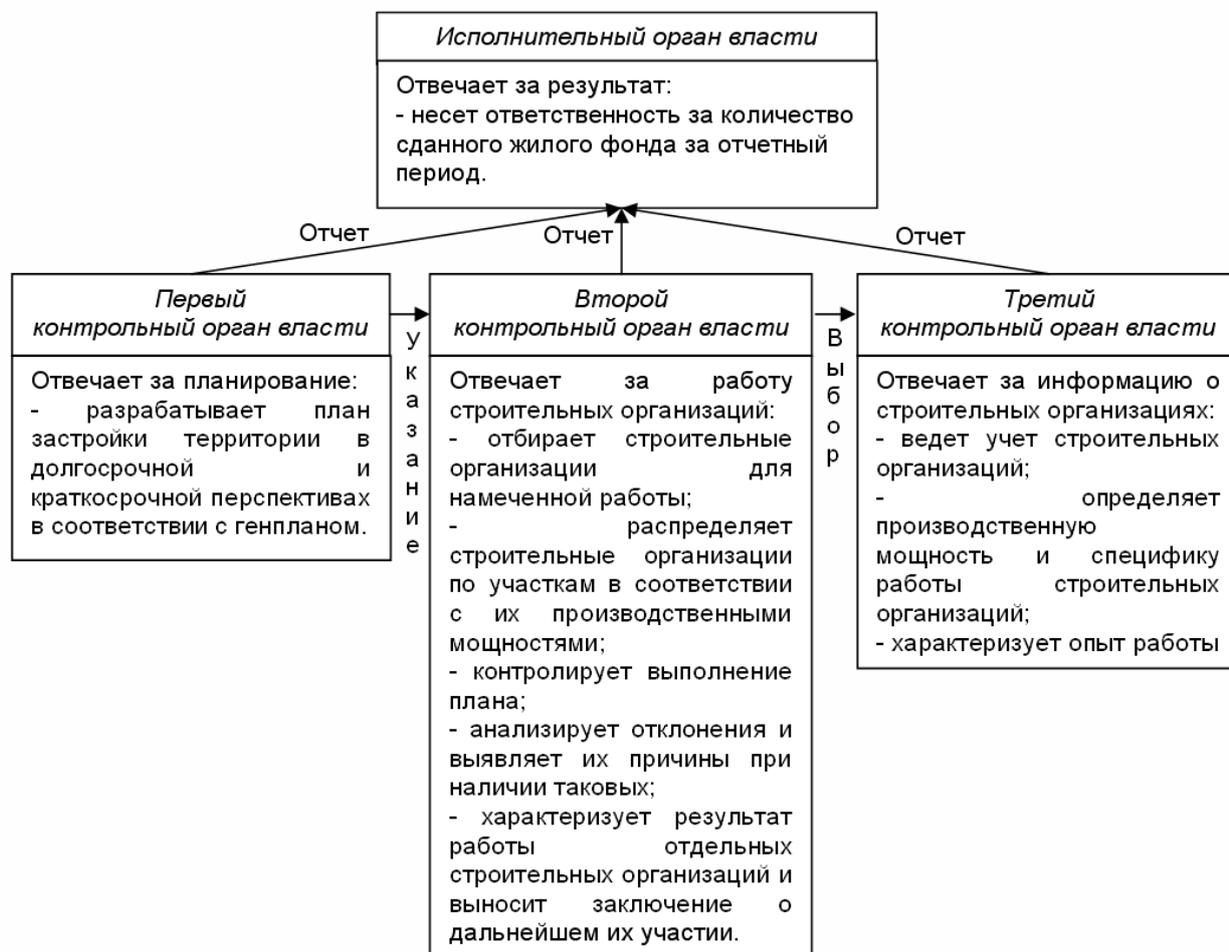


Рисунок 4. Схема регулирования работы строительных организаций

Данная схема подразумевает то, что власть в лице чиновника будет в административном порядке воздействовать на строительные организации, путем предоставления им обязательного объема работ в определенные сроки. Со своей стороны, чиновники будут являться ответственными лицами за объем проделанной работы. Что касается различных согласований (схемы, сведения, разрешения, документы), то они будут укрупнены и время, затрачиваемое на них будет меньше, в силу того что, чиновник не сможет как ранее осуществлять задержку строительства и ввода в действие жилых домов. То есть перед властными структурами будет стоять своя задача, за торможение которой они должны будут отчитываться, поэтому чиновники будут стремиться привлекать самые эффективные строительные организации. В данном случае, чиновник будет чувствовать

себя хозяином – с одной стороны, и для выполнения своего плана – подчиненным с другой стороны, будет эффективнее руководить действиями строительных организаций. Чиновник-хозяин – означает, что он должен и может планировать и осуществлять развитие территории муниципального образования (например, в сфере жилищного строительства). Для «чистоты эксперимента» информацию о планах и результатах строительства необходимо разместить на сайтах городов и областей. Планы строительства будут исходить из вышестоящих органов власти с учетом необходимых и возможных темпов роста, чтобы это действительно был нацпроект, который охватывает всю нацию. В настоящее время, существующий нацпроект «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» является условием необходимым, но недостаточным. По поводу самого ресурса –

количества и качества строительных организаций, проблем не возникнет, благодаря созданным в настоящее время СРО в данной сфере.

Говоря о справедливости административного воздействия на строительные организации и существования рыночной экономики, следует отметить, что рынок по причине вмешательства государства не является свободным. Устранить влияние государства нельзя, так оно необходимо для наведения порядка в массе людей со всеми моральными, этическими, культурными и другими принципами. Таким образом, единственным эффективным решением является – повышение качества управления за счет увеличения власти и ответственности чиновников. Анализ внешних и внутренних факторов, ограничивающих потенциал и развитие строительных организаций, проведенный Смирновой О.П. и Строкиным К.Б. показал, что государственное регулирование и контроль являются необходимым условием для эффективной работы строительных организаций [14]. А также, согласно широкому мнению многочисленного количества авторов, решение жилищной проблемы невозможно без активного участия государства и органов местного самоуправления, возможности которых в настоящее время ограничены [15]. Говоря о «чистоте» рыночной экономики, можно

также поспорить о справедливости того, что строительные организации должны входить в СРО и уплачивать различные взносы [16]. К тому же, недостаток СРО в том, что это угроза возникновения монополии и коррупции.

В результате проведенных исследований, приведенная выше схема регулирования строительных организаций позволит увеличить предложение на рынке жилой недвижимости за счет эффективной работы строительных организаций путем:

- увеличения их загруженности (с 60% до принимаемой 90%);
- уменьшения сроков согласований (по причине их упрощения, так это «на руку» теперь самим чиновникам);
- уменьшения «ожидания» (по причине допуска более эффективных строительных организаций и контроля, за вводом их построенных жилых объектов).
- непосредственного увеличения темпов строительства в соответствии с плановым развитием территории исходя из потребностей и возможностей конкретного региона.

В итоге кривая предложения может выглядеть следующим образом (рис. 5).

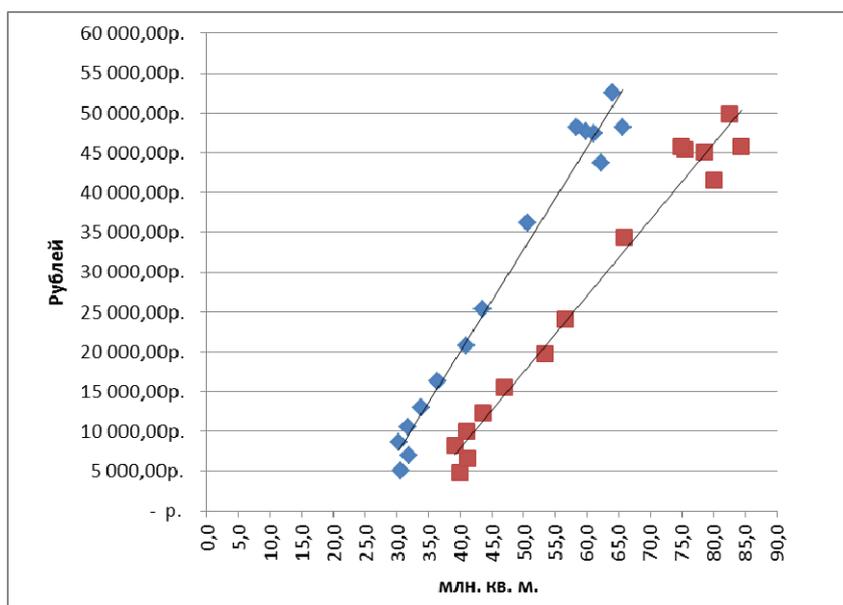


Рисунок 5. Предложение (ввод в действие) жилых домов по Российской Федерации в 1998 - 2012 гг. (◇ – до использования схемы, □ – после использования схемы).

Из рисунка видно, что полученная предполагаемая кривая предложения сместилась вправо-вниз. Она также имеет вид прямой линии с достаточно высокой степенью аппроксимации (коэффициент детерминации, $R^2 = 98\%$). В результате построения предполагаемой кривой предложения учитывалось, что:

- общее количество ввода в действие жилых домов (млн. кв. м.) возрастет в среднем на 29%,

за счет планируемого увеличения производственной мощности (с 60% до 90%) строительных организаций в области многоэтажного жилищного строительства (индивидуальное строительство населения с помощью собственных и заемных средств учитывается на прежнем уровне);

- средняя цена за один кв. м. упадет на 5%, за счет планируемого положительного «ожидания»

ния», со стороны покупателей исходя из мысли о стабильном строительстве жилого фонда, который их «ждет» при соответствующих накоплениях. СМИ, риэлторы, застройщики и другие участники рынка всегда провоцируют рост цен на недвижимость «постоянно говоря о повышении», поэтому в данном случае будет наблюдаться обратный положительный эффект, который принят условно, требует углубленного изучения, но имеет место быть, и не может быть не отмечен, так как «вносит свою лепту».

Таким образом, предложенная схема регулирования работы строительных организаций позволит увеличить предложение на рынке жилья в среднем на 29% и уменьшить рост цены квадратного метра, исходя из общенациональной цели – повышения доступности жилья для населения, учитывая интересы и возможности населения, бизнеса и государства.

Литература

1. Союз застройщиков «Русстрой» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://npsz.ru/content/131>.
2. Родионова Н.В. Специфика ценообразования на рынке жилья и факторы, влияющие на цену недвижимости / Н.В. Родионова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №2.
3. Официальный сайт программы «Жилищный шаг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.trustpeople.ru/index/spros_na_zhile_v_rossii/0-377.
4. «Википедия» свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Индивидуальное_жилищное_строительство.
5. Группа компаний «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irn.ru/articles/34633.html>.
6. Информационный портал недвижимости «Monolithic house» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://monolithichouse.ru/old-realty/monopolesta_v_stroetel-nom_komplekse_peterburga_znayut_vse.html.
7. Новгородское общественно-деловое интернет-издание «Прямая речь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pryamayarech.ru/news/7183/>.
8. Российское агентство международной информации «РИА Новости». Центральный округ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center.ria.ru/economy/20110630/82435036.html>. Dom.76.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dom.76.ru/text/daynews/609566.html>.
9. Группа компаний «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2013/02/25/33892288>.
10. Официальный сайт «ЕВРОЦЕМЕНТ групп» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurocement.ru/cntnt/rus/company.html>.
11. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т. Пер. с 14-го англ. изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Инфра-М, 2003. – 2 т. – 972 с.
12. Официальный сайт Александра Когана, Министра Правительства Московской области по долевого жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.abkogana.ru/post/proekt-svoy-dom/317/>.
13. Смирнова, О.П. Факторы, ограничивающие развитие строительных предприятий и пути решения исследуемой проблемы / О.П. Смирнова, К.Б. Строкин // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – 2012. – № 1. – С. 81-90.
14. Петрухин, А.Б. Новый этап государственного регулирования жилищного рынка Ивановской области / А.Б. Петрухин, Н.А. Щербакова, А.В. Новиков // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – 2012. – № 2. – С. 23-29.
15. Специализированный проект о саморегулировании в Российской Федерации «Всё о СРО» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.all-sro.ru/about_sro/indemnification_fund_sro.