МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет экономики и управления
Кафедра «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания»

НАУЧНЫЙ ДОКЛАД ОБ ОСНОВНЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПОДГОТОВЛЕННОЙ НАУЧНО-КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ на тему:

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ НА ОСНОВЕ СОКРАЩЕНИЯ РИСКОВ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Направление подготовки: 38.06.01–Экономика
Направленность (профиль): Экономика и управление народным хозяйством: маркетинг (научная специальность 08.00.05)

Выполнил аспирант Есафьев Никита Юрьевич

Научный руководитель профессор, д.э.н. Баронин Сергей Александрович

Пенза 2019

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. В настоящее время региональные товарные рынки развиваются с позиции повышения надежности сделок при продвижении товаров и услуг между потребителями (покупателями) и продавцами. В сложившейся ситуации особого внимания требует изучение такого типа товарного рынка как первичный жилищный рынок, где происходит замена метода продаж в виде договоров долевого участия (ДДУ) на проектное финансирование. Можно утверждать, что происходит трансформация традиционного экономического метода управления продажами квартир с применением двухкомпонентной модели партнерских отношений «застройщик – покупатель (дольщик)» на основе ДДУ на экономический метод управления продажами квартир с применением трехкомпонентной модели «застройщик – банк – покупатель (дольщик)» с использованием проектного финансирования. Это связано с наличием проблемной ситуации по обманутым дольщикам. Это подтверждает высокий уровень риска партнерских отношений участников первичного жилищного рынка с наличием значительного количества проблемных объектов долевого строительства – 880 проблемных объектов и пострадавших граждан-участников долевого строительства – 34085 человек в Российской Федерации по состоянию на 2018 год.

Долевое строительство появилось в 1980-х годах XX века в развивающихся странах, таких, как Аргентина, Чили и Сальвадор. Основная особенность долевого строительства в Аргентине – дольщики приобретали не квартиру, как в России, а акции на определенное количество квадратных метров в строящемся доме. В Аргентине не существовало проблемы обманутых дольщиков, поскольку долевое строительство находилось под надзором со стороны государственных органов. Иная ситуация сложилась в Чили и Сальвадоре, где долевое строительство не регулировалось государством. Так, в Сальвадоре из-за большого количества обманутых дольщиков было решено отказаться от долевого строительства.

Подобная ситуация произошла и в России. Проведенный анализ показал, что существовавшие в рамках экономического метода управления продажами квартир с применением двухкомпонентной модели партнерских отношений «застройщик – покупатель (дольщик)» на основе договоров долевого участия экономические инструменты, оказались недостаточно эффективными, поскольку их внедрение не позволило решить проблему появления новых пострадавших граждан-участников долевого строительства (обманутых дольщиков) и проблемных объектов долевого жилищного строительства. Таким образом, выявлена необходимость в проведении научных исследований в области совершенствования экономических методов и инструментов развития первичного жилищного рынка как разновидности товарного рынка на основе сокращения рисков партнерских отношений участников рынка.

Степень разработанности проблемы. В настоящее время выполнен ряд исследований различных аспектов развития товарных рынков. Среди них заслуживают особого внимания труды кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания» Пензенского государственного университета под руководством Л.Н. Семерковой, в особенности исследования Л.Н. Семерковой, Н.В. Уткиной, Н.Н. Прониной, Е.В. Балахоновой, Е.М. Бижановой, Л.Б. Есиной, С.В. Зинченко и др. А.М. Зрюнина, О.В. Ломакиной, О.Н. Пискунова и др. Также стоит отметить значительный вклад в исследование первичного жилищного рынка С.А. Баронина, П.Г. Грабового, Б.Б. Хрусталева и др.

Однако специфика моделирования экономических методов и инструментов развития первичного жилищного рынка в условиях высоких рисков партнерских отношений участников рынка требует дополнительного исследования. Если рассматривать аспект смены моделей управления продажами на первичном жилищном рынке, то экономические методы и инструменты развития первичного жилищного рынка практически не были исследованы в работах отечественных авторов.

Проведенные автором исследования позволили сформулировать **научную гипотезу** исследования, которая заключается в возможности решения проблемы сокращения рисков партнерских отношений по обманутым потребителям (покупателям) жилья на товарных жилищных рынках на основе их минимизации путем трансформации экономического метода управления продажами в виде ДДУ на экономический метод управления продажами с использованием проектного финансирования.

Цель исследования заключается в разработке теоретических методов и практических рекомендаций в области моделирования экономических методов и инструментов развития товарных рынков типа первичного жилищного рынка в условиях смены моделей управления продажами с использованием ДДУ на проектное финансирование.

Для достижения поставленной цели автором решены следующие задачи:

1. Выполнен анализ развития первичного жилищного рынка Российской Федерации как особого типа товарного рынка и проанализирована современная проблематика его развития при учете риска партнерских отношений.

2. Выполнен обзор основных проблемных вопросов развития продаж при функционировании первичного жилищного рынка на основе долевого строительства с анализом рисков партнерских отношений.

3. Выполнен обзор классификации типов товарных рынков и особенностей применения методов экономического прогнозирования при планировании развития первичного жилищного рынка.

4. Выполнено теоретическое моделирование экономических методов и инструментов развития товарного рынка.

5. Выполнены анализ развития товарного рынка жилья в форме долевого строительства и идентификация проблемной ситуации в Пензенской области.

6. Выполнен анализ особенностей зарубежного и отечественного опыта применения проектного финансирования как экономического

инструмента снижения риска партнерских отношений на товарных рынках.

7. Проведено исследование основных показателей развития регионального товарного рынка Пензенской области.

8. Выполнено многовариантное прогнозирование сценариев развития первичного жилищного рынка Пензенской области по объемам ввода жилья.

9. Выполнены анализ и прогнозирование емкости и структуры жилищного рынка Пензенской области с учетом внедрения проектного финансирования в качестве инструмента снижения риска партнерских отношений.

10. Даны практические рекомендации по моделированию оптимального варианта развития первичного жилищного рынка Пензенской области в условиях приоритета проектного финансирования.

Объектом исследования является первичный жилищный рынок в условиях повышения надежности партнерских отношений.

Предметом исследования являются организационно-экономические, управленческие и маркетинговые взаимосвязи между покупателями жилья и продавцами (застройщиками) в условиях развития сокращения рисков в процессе управления продажами жилой недвижимости посредством экономических методов и инструментов развития товарных рынков.

Методическая, теоретическая, эмпирическая и информационная база исследования.

Методологическая база исследования представлена комплексным подходом к изучению проблем управления продажами на первичном жилищном рынке в сочетании с аналитическим методом, методами сравнения, прогнозирования, моделирования и т.д.

Теоретической основой исследования являются исследования отечественных и зарубежных ученых в области управления продажами, изучения товарных рынков, изучения первичных жилищных рынков, теории и практики прогнозирования, законодательная и нормативная база регулирования товарных рынков и первичного жилищного рынка в Российской Федерации.

Эмпирической базой исследования послужили официальные статистические данные Федеральной службы государственной статистики, официальные федеральные и региональные прогнозы развития первичного жилищного рынка, данные экспертного и потребительского опросов, первичный материал по теме диссертации, собранный и обработанный автором за период 2016 – 2019 гг. на уровне товарных рынков Российской Федерации и ее субъектов.

Информационную базу исследования составили законодательная и нормативная база регулирования товарных рынков и первичного жилищного рынка в Российской Федерации, официальные статистические данные Федеральной службы государственной статистики, официальные федеральные и региональные прогнозы развития первичного жилищного рынка, печатные и электронные публикации по тематике развития товарных рынков в Российской Федерации, исследования отечественных и зарубежных ученых в области управления продажами и изучения товарных рынков, изучения первичных жилищных рынков материалы эмпирических исследований и научных конференций по исследуемой проблеме, данные экспертного и потребительского опросов, первичный материал по теме диссертации, собранный и обработанный автором за период 2016 – 2019 гг.

Для решения конкретных задач в настоящем исследовании были использованы методы прогнозирования, моделирования, экспертных и потребительских опросов, сравнительного анализа и т.д.

Соответствие диссертации паспорту научной специальности. Отраженные в диссертации научные положения соответствуют формуле и области исследований паспорта специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» направления «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами (маркетинг)»: 9.17. Формирование эффективной системы распределения товаров в компании, управление продажами в современных условиях конкурентной рыночной

среды, 9.24. Управление продвижением товаров и услуг, в том числе управление выставочной деятельностью.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в обосновании, разработке и моделировании экономических методов и инструментов, а также многовариантном прогнозировании сценариев развития первичного жилищного рынка в условиях смены модели управления продажами с использованием ДДУ на проектное финансирование, позволяющих повысить надежность партнерских отношений участников рынка.

Основные научные результаты, определяющие научную новизну проведенного исследования состоят в следующем:

1.Уточнение проблемной ситуации на товарном жилищном рынке, связанной с необходимостью ликвидации проблемы по обманутым дольщикам и проблемным объектам, что предопределяет необходимость трансформации экономического метода развития товарных рынков при управлении продажами жилой недвижимости.

2.Установлена осведомленность потребителей на основе экспертного опроса относительно трансформации экономического метода управления продажами на первичном жилищном рынке на основе ДДУ к экономическому методу управления продажами с использованием проектного финансирования.

3.Выявлены основные тенденции развития первичного жилищного рынка по динамике ввода жилья, количеству зарегистрированных прав на жилые помещения, динамике количества проблемных объектов и обманутых дольщиков, средней стоимости м² жилья и структуры первичного жилищного рынка по использованию собственных либо заемных средств покупателем недвижимости как факторов, влияющих на управление продажами жилой недвижимости на федеральном и региональном товарном жилищном рынке.

4.Выявлены показатели рисков партнерских отношений участников первичного жилищного рынка Российской Федерации и Пензенской области как важного фактора управления продажами жилой недвижимости, а также их

динамика за период 2013-2019 гг. Выполнен прогноз рисков партнерских отношений участников первичного жилищного рынка для Российской Федерации и Пензенской области на период 2020-2024 гг.

5.Установлено специфическое содержание функций, принципов, этапов и методов экономического прогнозирования применительно к товарному жилищному рынку и определена целесообразность использования методов экстраполяции, линейной интерполяции и экспертного опроса в рамках данного исследования.

6.Выполнен прогноз динамики показателей средних цен м² на первичном жилищном рынке Пензенской области, его емкости и структуры по использованию собственных либо заемных средств покупателем недвижимости как факторов, влияющих на управление продажами жилой недвижимости на федеральном и региональном товарном жилищном рынке.

7.Выполнено многовариантное прогнозирование сценариев развития первичного жилищного рынка Пензенской области: оптимистического на основе официальных целевых показателей; стабильного роста – на основе официальных статистических данных; пессимистического – на основе данных экспертного опроса.

8.Даны практические рекомендации по моделированию оптимального варианта развития первичного жилищного рынка Пензенской области в условиях приоритета экономического метода проектного финансирования.

Обоснованность и достоверность результатов исследования.

Обоснованность результатов подтверждена возможностью проверки выдвинутой автором рабочей гипотезы, обсуждением результатов диссертационного исследования на международных и всероссийских научно-практических конференциях, публикациями результатов исследования в рецензируемых научных журналах, в том числе журналах из перечня ВАК.

Достоверность результатов обусловлена строгим соблюдением научного подхода, соответствием современным экономическим и маркетинговым теориям, использованием официальной статистических и

прогнозных данных, а также использованием современных методов исследований и прогнозирования.

Теоретическая и практическая значимость исследования.

Теоретическая значимость заключается в развитии положений маркетинга в области управления продажами и снижения рисков партнерских отношений на товарных рынках, а именно на первичных жилищных рынках. Полученные теоретические выводы и рекомендации могут послужить базой для дальнейших научных разработок в данной сфере.

Практическая значимость исследования заключается в возможности внедрения разработанных теоретических положений и практических рекомендаций в реальную деятельность участников первичного жилищного рынка, а именно продавцов (застройщиков), покупателей, банковских учреждений и органов государственной власти. Основные теоретические положения работы могут быть использованы в процессе обучения государственных служащих, работников банковской сферы, представителей компаний-застройщиков, а также в учебном процессе профильных высших учебных заведений. Практические рекомендации могут быть использованы застройщиками и органами государственной власти.

Апробация и реализация результатов исследования. Основные теоретические и практические результаты настоящего исследования были представлены на всероссийских и международных научно-практических конференциях: международной научно-практической конференции «Экономика России и стран СНГ: реалии и перспективы», международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Управление недвижимостью: экономика, эксплуатация, экспертиза», национальной научно-практической конференции «Актуальные проблемы науки и практики в различных отраслях народного хозяйства», всероссийской научно-практической конференции «Степановские чтения 2018», а также были внедрены в учебный процесс для студентов профильных направлений подготовки ПГУАС.

Публикации. По теме диссертационного исследования было опубликовано 12 печатных работ, из них 5 работ в рецензируемых изданиях, рекомендованных ВАК для публикации результатов диссертационного исследования.

Структура и объем диссертации. Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Общий объем работы составляет страниц без учета приложений, включает в себя 18 таблиц, 29 рисунков. Список использованной литературы включает в себя 120 источников.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обоснована актуальность темы исследования, рассмотрена степень разработанности исследуемой проблемы, сформулирована научная гипотеза, сформулирована цель исследования, определены объект и предмет исследования, а также методическая, теоретическая, эмпирическая и информационная базы исследования, раскрыты научная новизна, теоретическая и практическая значимость исследования.

В первой главе «Анализ современных проблем и рисков управления продвижением товаров и партнерских отношений на первичном жилищном рынке Российской Федерации» выполнена идентификация современной проблемной ситуации, связанной с рисками управления продвижением товаров и партнерских отношений на первичном жилищном рынке Российской Федерации.

Во-первых, было проведено исследование первичного жилищного рынка как особого типа жилищного рынка и современной проблематики его развития при учете риска партнерских отношений. В ходе исследования было выявлено, что проблематика функционирования первичного жилищного рынка Российской Федерации заключается в наличии значительного количества обманутых потребителей (покупателей) жилья (34085 человек по данным на 2018 год).

Во-вторых, был проведен анализ основных проблемных вопросов развития продаж при функционировании первичного жилищного рынка на основе долевого строительства и основных рисков партнерских отношений участников рынка. Первый проблемный вопрос – несовершенство законодательной базы регулирования долевого строительства, вследствие чего стало возможным использование продавцами недвижимости (застройщиками) так называемых «серых» схем продаж квартир в строящихся многоквартирных домах (МКД), таких, как «вексельная схема», при которой покупатель приобретал не квартиру, а векселя на определенную сумму и заключал предварительный договор купли-продажи, и «схема двойных продаж», при которой продавец (застройщик) заключал неограниченное количество предварительных договоров купли-продажи на один и тот же объект недвижимости.

Второй проблемный вопрос заключался в неэффективности экономических инструментов, функционировавших в рамках экономического метода управления продажами на первичном жилищном рынке с использованием ДДУ, таких, как принятие Федерального закона №214-ФЗ, регулирующего первичных жилищный рынок и не позволяющий продавцу (застройщику) реализовывать квартиры иными способами, кроме заключения ДДУ и обязательную регистрацию каждого ДДУ в Росреестре, что не позволяет продавцу (застройщику) реализовывать один и тот же объект недвижимости более одного раза.

Неэффективность данных экономических инструментов привела к принятию новых экономических инструментов: поручительства банка, страхованию гражданской ответственности застройщика и созданию Фонда защиты прав граждан-участников долевого строительства, которые так же оказались неэффективными, поскольку их использование не смогло предотвратить появление новых обманутых потребителей (покупателей) жилой недвижимости, что стало третьим проблемным вопросом.

Наличие выявленных в результате анализа проблемных вопросов послужило обоснованием для трансформации экономического метода управления продажами квартир с применением двухкомпонентной модели партнерских отношений «застройщик – покупатель» в экономический метод с применением трехкомпонентной модели «застройщик – банк – покупатель».

Анализ выявил, что данная трансформация происходит в условиях работы над достижением целевого показателя по вводу жилых домов, обозначенного Президентом в Послании Федеральному Собранию Российской Федерации 1 марта 2018 года, а именно увеличения объемов ввода жилья с 79,2 миллионов м² в год (показатель 2017 года) до 120 миллионов м² в 2024 году. В связи с необходимостью оценки реалистичности достижения данного показателя при текущем уровне развития первичного жилищного рынка был выполнен анализ динамики ввода жилых домов в Российской Федерации в период с 1990 по 2018 гг. и анализ динамики количества зарегистрированных прав на жилые помещения в Российской Федерации в период с 2013 по 2017 гг. Анализ динамики ввода жилых домов в Российской Федерации показал тенденцию к планомерному снижению объемов ввода жилых домов в Российской Федерации с 2015 по 2018 год включительно (Рисунок 1). Анализ динамики количества зарегистрированных прав на жилые помещения в Российской Федерации выявил тенденцию к планомерному уменьшению данного показателя на протяжении всего периода с 2013 по 2017 гг. Данная тенденция объясняется ухудшением экономической ситуации в стране и, как следствие, снижением покупательской способности населения.

В-третьих, был выполнен анализ классификаций типов товарных рынков и особенностей применения методов экономического прогнозирования при планировании развития первичного жилищного рынка. Критический анализ понятия «товарный рынок» и анализ существующих классификаций товарных рынков, включающих в себя классификации по назначению товара, территориальная классификация, классификация товаров по степени агрегирования, классификация по времени отклика товарного рынка на

изменение уровня спроса, позволили предложить определение первичного жилищного рынка как регионального рынка товаров конечного потребления строительной отрасли с долгосрочным периодом реакции на изменение спроса.

Был выполнен анализ принципов, функций, этапов и особенностей применения методов экономического прогнозирования, который выявил необходимость использования в рамках данного исследования принципа многовариантности, предусматривающий разработку одновременно нескольких альтернативных вариантов (сценариев) развития объекта прогнозирования. Пессимистический вариант (сценарий) развития подразумевает под собой доминирование негативных факторов влияния на объект прогнозирования. Оптимистический вариант (сценарий) развития подразумевает под собой доминирование позитивных факторов влияния на объект прогнозирования. Сценарий стабильного роста не рассматривает негативные и позитивные факторы в качестве доминирующих. Необходимость многовариантного прогнозирования обусловлена воздействием на объект прогнозирования множества различных факторов, возможным изменением интенсивности воздействия на объект прогнозирования каждого из факторов, возможности возникновения новых факторов воздействия на объект в будущем. Проведенный анализ подтвердил целесообразность использования в рамках настоящего исследования комплекса из формализованных и интуитивных методов прогнозирования, а именно метода экстраполяции, метода линейной интерполяции и метода экспертного опроса.

Во второй главе «Исследование развития продаж на региональных товарных рынках на примере первичного жилищного рынка Пензенской области» выполнено исследование тенденций и закономерностей развития продаж на региональных товарных рынках первичного жилищного рынка Пензенской области.

Во-первых, было выполнено теоретическое моделирование экономических методов и инструментов развития товарных рынков. В рамках

настоящего исследования под экономическими методами понимаются совокупность экономических инструментов развития первичного жилищного рынка. Автором выделены два основных экономических метода, а именно:

1). Метод управления продажами на первичном жилищном рынке с двухкомпонентной системой партнерских отношений на основе договоров долевого участия. Данный экономический метод подразумевает участие в продаже двух сторон: производителя услуг (застройщика) и покупателя (дольщика). При осуществлении продаж в рамках двухкомпонентной системы партнерских отношений покупатель передает денежные средства непосредственно застройщику. Основной проблемой данного метода являются недопустимо высокие риски партнерских отношений покупателя (дольщика) (Рисунок 1).

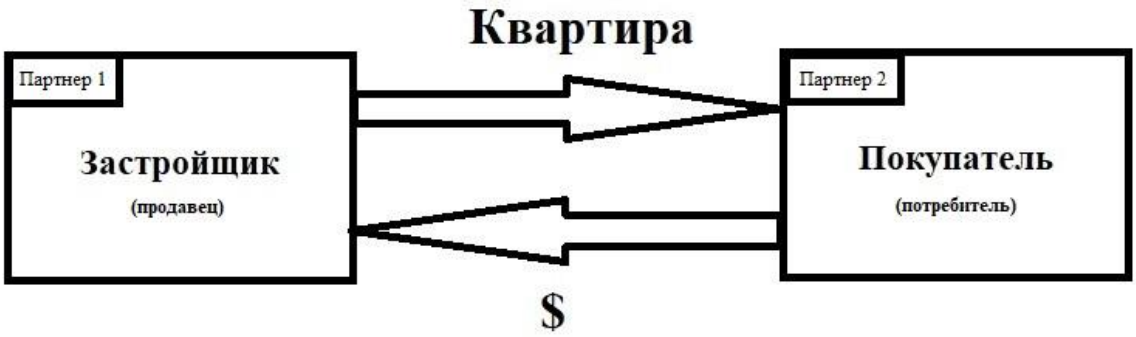

Рисунок 1 Двухкомпонентная система партнерских отношений на основе ДДУ

2). Метод управления продажами на первичном жилищном рынке с трехкомпонентной системой партнерских отношений с использованием проектного финансирования. Данный экономический метод подразумевает участие в продаже третьего звена – банка. При осуществлении продаж в рамках трехкомпонентной системы партнерских отношений банк выдает застройщику целевой кредит на строительство жилого дома. Покупатель помещает денежные средства на счет эскроу в банк. При выполнении

застройщиком своих обязательств перед покупателем банк выдает денежные средства покупателя застройщику (Рисунок 2).

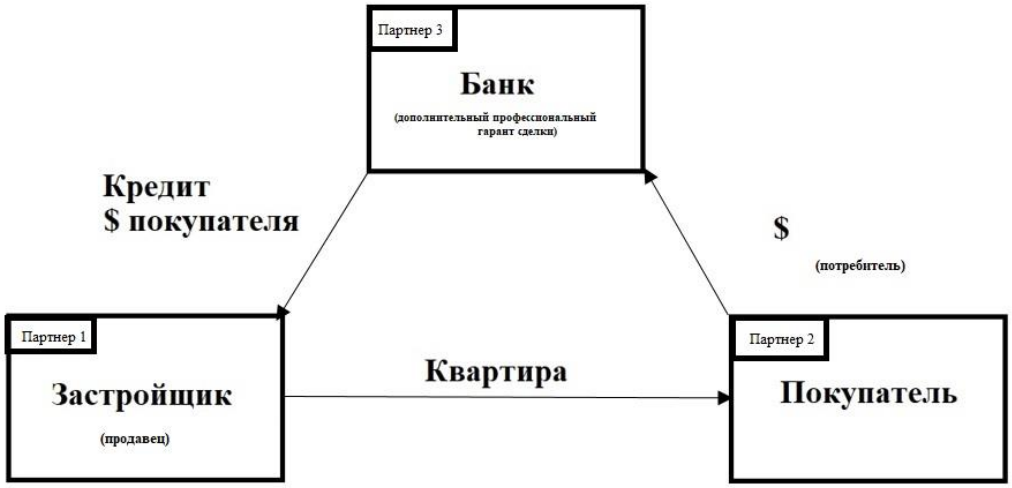

Рисунок 2 Трехкомпонентная система партнерских отношений с использованием проектного финансирования

В качестве экономических инструментов в рамках метода управления продажами на первичном жилищном рынке с двухкомпонентной системой партнерских отношений на основе договоров долевого участия рассматриваются 1). Поручительство банка; 2). Страхование гражданской ответственности застройщика; 3). Фонд защиты прав граждан-участников долевого строительства; 4). Контроль за финансовой устойчивостью застройщика со стороны уполномоченных государством органов; 5). Контроль деятельности застройщиков со стороны саморегулируемых организаций; 6). Осуществление регистрации договоров Росреестром; 7). Экономическое прогнозирование рисков партнерских отношений участников первичного жилищного рынка (Рисунок 3). В качестве экономических инструментов в рамках метода управления продажами на первичном жилищном рынке с трехкомпонентной системой партнерских отношений с использованием проектного финансирования рассматриваются 1). Контроль за финансовой устойчивостью застройщика со стороны уполномоченных государством

органов; 2). Установление минимального размера уставного капитала застройщика; 3). Контроль деятельности застройщиков со стороны саморегулируемых организаций; 4). Осуществление регистрации договоров Росреестром; 5). Контроль целевого использования денежных средств застройщиком со стороны банка; 6). Использование счетов эскроу; 7). Экономическое прогнозирование рисков партнерских отношений участников первичного жилищного рынка (Рисунок 3).

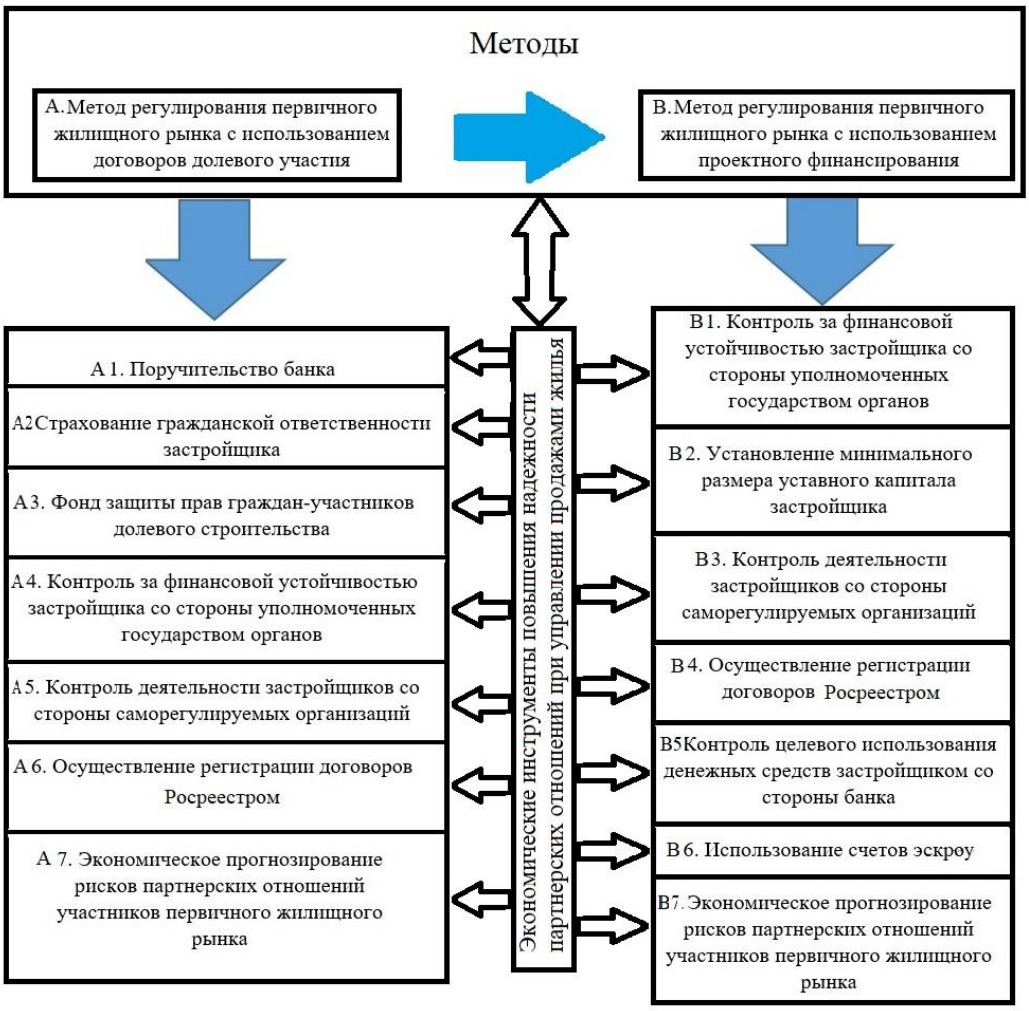

Рисунок 3 Экономические методы и инструменты развития первичного жилищного рынка

Во-вторых, был выполнен анализ развития товарного рынка жилья в форме долевого строительства и идентификация проблемной ситуации в Пензенской области, в рамках которого был выполнен анализ динамики

количества зарегистрированных ДДУ, количества проблемных объектов долевого строительства и пострадавших граждан-участников долевого строительства Пензенской области и их сравнение с аналогичными показателями по Российской Федерации. Анализ показал, что за период с 2013 по 2017 гг. наибольшее количество заключенных ДДУ в Российской Федерации зафиксировано в 2014 году и составило 846753 ДДУ (темп прироста по отношению к предыдущему году составил 38,46%), наименьшее – в 2013 году и составило 611529 ДДУ. В Пензенской области наибольшее количество заключенных ДДУ зафиксировано в 2014 году и составило 123009 ДДУ (темп прироста по отношению к предыдущему году составил 22,48%), наименьшее – в 2016 году и составило 4623 ДДУ (темп прироста по отношению к предыдущему году составил -20,83%).

Анализ показал, что за период с 2013 по 2018 гг. наибольшее количество пострадавших граждан участников долевого строительства в Российской Федерации было зафиксировано в 2013 году и составило 67576 человек, наименьшее – в 2018 году и составило 34085 (темп прироста по отношению к предыдущему году составил -10,66%). Наибольшее количество проблемных объектов долевого строительства в Российской Федерации было зафиксировано в 2018 году и составило 880 объектов (темп прироста по отношению к предыдущему году составил 6%), наименьшее – в 2015 году и составило 510 объектов (темп прироста по отношению к предыдущему году составил -9,1%).

Анализ показал, что до 2017 года на территории Пензенской области существовали граждане, пострадавшие от недобросовестных действий компаний-застройщиков, однако они не были официально признаны пострадавшими гражданами-участниками долевого строительства в законодательно установленном порядке. В 2017 году на территории Пензенской области было зафиксировано 2 проблемных объекта долевого строительства, в 2018 году – 6 проблемных объектов (темп прироста 200%), в 2019 году – 6 проблемных объектов (темп прироста 0%). Количество

пострадавших граждан-участников долевого строительства на территории Пензенской области в 2017 году составляло 15 человек, в 2018 году – 98 человек (темп прироста 533%), в 2019 году – 98 человек (темп прироста 0%). Такие значительные темпы прироста показателей количества проблемных объектов долевого строительства и пострадавших граждан-участников в 2018 году объясняются различиями между официальными показателями за предыдущие годы и реальным количеством пострадавших за тот период.

Выполненный анализ позволил рассчитать риски партнерских отношений на первичном жилищном рынке Российской Федерации и Пензенской области.

Риск партнерских отношений применительно к проблемным объектам рассчитывается следующим образом:

$$R = \frac{О_{\text{п}}}{О_{\text{общ}}} * 100\%, \text{ где}$$

R – риск партнерских отношений; $О_{\text{общ}}$ – общее количество введенных объектов; $О_{\text{п}}$ – количество проблемных объектов.

Риск партнерских отношений участников первичного жилищного рынка применительно к сделкам по ДДУ рассчитывается следующим образом:

$$R = \frac{N_{\text{п}}}{N_{\text{общ}}} * 100\% \text{ , где}$$

R – риск партнерских отношений; $N_{\text{общ}}$ – общее количество заключенных ДДУ; $N_{\text{п}}$ – количество проблемных ДДУ.

Поскольку официальная статистика по количеству проблемных ДДУ отсутствует, рассчитаем показатель $N_{\text{п}}$ по методике А.А. Тутунджяна:

$$N_{\text{п}} = N_{\text{Г}} * k_y^{-1}, \text{ где}$$

$N_{\text{п}}$ – количество проблемных ДДУ; $N_{\text{Г}}$ – количество человек, официально зарегистрированных в качестве обманутых дольщиков; k_y^{-1} – коэффициент перевода количества обманутых дольщиков в количество проблемных ДДУ.

Таким образом, риск партнерских отношений рассчитывается по следующей формуле:

$$R = \frac{N_{\Gamma} * \ k_y^{-1}}{N_{\text{общ}}} * 100\%$$

Согласно авторским исследованиям, 50% ДДУ заключаются одним человеком, в 40% ДДУ заключаются двумя людьми и 10% ДДУ заключаются тремя людьми. Таким образом, в среднем на один ДДУ приходится 1,6 человек, поэтому значение коэффициента k_y принимается равным 1,6. Результаты расчета рисков партнерских отношений участников первичного жилищного рынка Российской Федерации и Пензенской области приведены на Рисунке 4 и Рисунке 5.

В рамках изучения проблемной ситуации в Пензенской области был выполнен опрос потребителей (покупателей) жилья о знании изменений в схемах продаж на первичном жилищном рынке. Для выполнения опроса была сформирована группа, включающая 30 человек из числа покупателей жилья, планирующих приобрести квартиру в Пензе в ближайшие 6 месяцев. Среди опрошенных были 12 мужчины и 18 женщин в возрасте от 32 до 54 лет. Результаты опроса показали, что 90% опрошенных собираются приобретать квартиру в строящемся доме, что возможно лишь в соответствии с Федеральным законом №214-ФЗ. 100% респондентов знают о возможности приобрести жилье по ДДУ, но 60% не знают об изменениях Федерального закона №214-ФЗ, подразумевающих переход к схеме покупки квартиры с использование счетов эскроу. Из 40% респондентов, знающих о переходе к схеме покупки квартир с использованием счетов эскроу 75% считают ее безопаснее ранее существовавшей схемы. Был сделан вывод о том, что по состоянию на апрель 2019 года покупатели жилья в Пензенской области недостаточно осведомлены о существующих схемах приобретения жилья, что затрудняет процесс трансформации экономических методов развития первичного жилищного рынка.

№	Год	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Количество введенных жилых домов, ед.	3306	2622	2661	2952	3530	2649	2576*
2	Количество введенных ИЖС**, ед.	1716	1230	1181	1550	2118	1354	1316*
3	Количество введенных МКД, ед. (п.1 – п.2)	1590	1392	1480	1402	1412	1295	1260
4	Количество проблемных домов, ед.	–	–	–	–	2	6	6
5	R1, % (п.4/ п.3 * 100%)	–	–	–	–	0,14	0,46	0,48
6	Количество зарегистрированных ДДУ, ед.	10050	12309	5839	4623	4780	4213*	3713*
7	Количество обманутых граждан-участников долевого строительства, чел.	–	–	–	–	15	98	98
8	Коэффициент k	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
9	Количество проблемных ДДУ, ед. (п.7*п. 8^{-1})	–	–	–	–	9	61	61
10	R2, % (п.9/ п.6* 100%)	–	–	–	–	0,2	1,45	1,64

* – официальная статистика отсутствует, поэтому используются прогнозные данные

** – официальная статистика отсутствует, поэтому используется расчетный показатель, полученный исходя из соотношения общей площади введенных жилых домов и общей площади введенных ИЖС по годам

Рисунок 4 Риски партнерских отношений участников первичного жилищного рынка Пензенской области

№	Год	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Количество введенных жилых домов, ед. [24], [30]	258100	561000	306400	278300	272600	257334*	242923*
2	Количество введенных ИЖС**, ед.	112300	241200	126500	110500	113700	107566	101542
3	Количество введенных МКД, ед. (п.1 – п.2)	145800	319800	179900	167800	158900	149768	141381
4	Количество проблемных домов, ед. [45]	580	561	510	745	830	880	877
5	R1, % (п.4/ п.3 * 100%)	0,4	0,18	0,28	0,44	0,52	0,59	0,62
6	Количество зарегистрированных ДДУ, ед.	611529	846753	679197	701810	699473	662401*	627294*
7	Количество обманутых граждан-участников долевого стр-ва, чел. [45]	67576	44679	42035	39550	38154	34085	29995*
8	Коэффициент k	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
9	Количество проблемных ДДУ, ед. (п.7*п. 8^{-1})	42235	27924	26272	24719	23846	21303	18747
10	R2, % (п.9/ п.6* 100%)	6,9	3,3	3,9	3,5	3,4	3,2	3

* – официальная статистика отсутствует, поэтому используются прогнозные данные

** – официальная статистика отсутствует, поэтому используется расчетный показатель, полученный исходя из соотношения общей площади введенных жилых домов и общей площади введенных ИЖС по годам

Рисунок 5 Риски партнерских отношений участников первичного жилищного рынка Российской Федерации

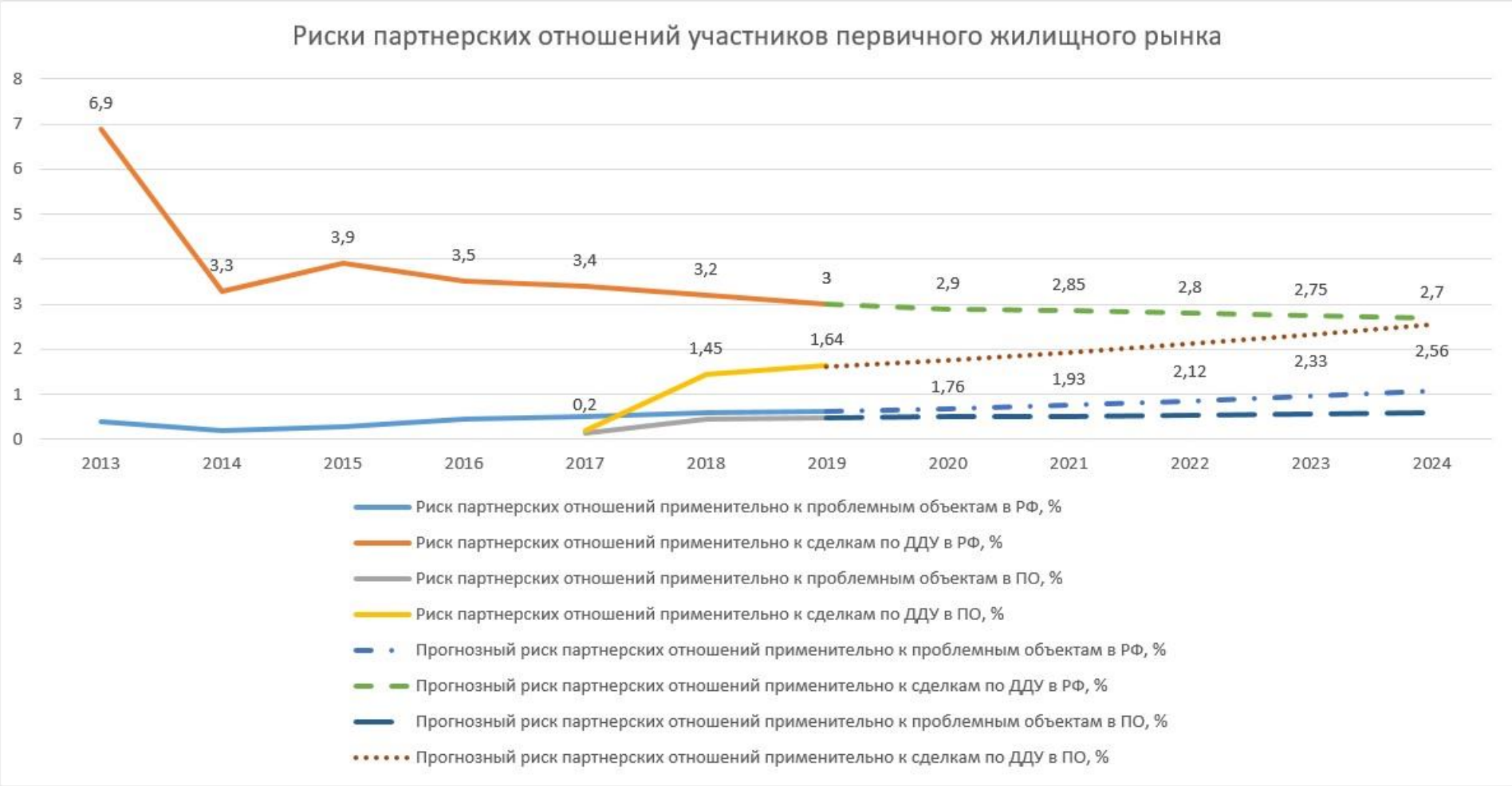

Рисунок 6 Риски партнерских отношений участников первичного жилищного рынка

В-третьих, были проанализированы особенности зарубежного и отечественного опыта применения проектного финансирования как экономического снижения риска партнерских отношений на товарных рынках. Был проанализирован опыт Великобритании, Германии, Финляндии и Республики Беларусь. Были проанализированы предложения отечественных экспертов по оптимальному внедрению проектного финансирования в качестве метода управления продажами на первичном жилищном рынке. Был проанализирован «План мероприятий («дорожная карта») по поэтапному замещению в течение трёх лет средств граждан, привлекаемых для создания многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, банковским кредитованием и иными формами финансирования, минимизирующими риск для граждан», утвержденный Председателем Правительства Российской Федерации 21 декабря 2018 года.

В-четвертых, были исследованы основные показатели развития регионального товарного рынка Пензенской области, включавшие в себя анализ динамики ввода жилья по годам за период с 1990 год по 2018 год, анализ динамики количества зарегистрированных прав на жилые помещения на территории Пензенской области за период с 2013 по 2017 гг., анализ структуры первичного жилищного рынка Пензенской области по использованию собственных либо заемных средств покупателем недвижимости за период с 2013 по 2017 гг.

Анализ динамики ввода жилья в Пензенской области показал, что наименьший показатель объемов ввода жилых домов в регионе был зафиксирован в 1999 году и составил 186 тысяч м² (0,778% от общего объема ввода жилья в России за аналогичный период), наибольший показатель был зафиксирован в 2015 году и составил 931 тысячу м² (1,091% от общего объема ввода жилья в России за аналогичный период) (Рисунок 16).

Проведенный анализ динамики количества зарегистрированных прав на жилые помещения на территории Пензенской области показал, что в период с 2013 по 2017 гг. общее количество зарегистрированных прав на жилые

помещения планомерно уменьшается: в 2013 году данный показатель составлял 111586 единиц, в 2014 он снизился до 107898 единиц (темп прироста составил -3,37%), в 2015 количество зарегистрированных прав на жилые помещения продолжало уменьшаться и составило 101477 единиц (темп прироста составил -6%), в 2016 году данный показатель снизился до 87973 единиц (темп прироста составил -13,3%) и в 2017 году количество зарегистрированных прав на жилые помещения уменьшилось до 81339 единиц (темп прироста составил -7,5%) (Рисунок 17). Это объясняется ухудшением экономической ситуации в Российской Федерации в целом и в Пензенской области в частности и, как следствие, снижением покупательской способности населения.

Проведенный анализ структуры первичного жилищного рынка Пензенской области по использованию собственных либо заемных средств покупателем недвижимости за период с 2013 по 2017 гг. показал, что максимальный показатель количества жилых помещений, приобретенных покупателями за счет заемных средств зафиксирован в 2014 году и составил 29015 единиц (темп прироста 25,38%), минимальный показатель количества жилых помещений, приобретенных покупателями за счет заемных средств зафиксирован в 2015 году и составил 23427 единиц (темп прироста – 19,26%). Максимальный показатель количества жилых помещений, приобретенных покупателями за счет собственных средств зафиксирован в 2013 году и составил 88455 единиц, минимальный показатель количества жилых помещений, приобретенных покупателями за счет собственных средств, зафиксирован в 2017 году и составил 54419 единиц (темп прироста – 13,5%) (Рисунок 18). Таким образом, проведенный анализ структуры первичного жилищного рынка Пензенской области продемонстрировал, что наибольшая доля зарегистрированных прав приходится на жилые помещения, приобретенные покупателями за счет собственных средств, однако наблюдается тенденция к ее сокращению в пользу жилых помещений, приобретенных за счет заемных средств.

В третьей главе «Методические предложения и рекомендации по развитию товарных рынков при использовании проектного финансирования в качестве приоритетного экономического метода снижения рисков партнерских отношений на примере жилищного рынка Пензенской области» выполнен комплекс системно-ориентированных методических предложений и рекомендаций по развитию товарных рынков при использовании проектного финансирования в качестве инструмента снижения рисков партнерских отношений на примере жилищного рынка Пензенской области.

Во-первых, было выполнено многовариантное прогнозирование сценариев развития первичного жилищного рынка Пензенской области: оптимистические сценарии, сценарий стабильного роста и пессимистический сценарий.

Оптимистический сценарий А был выполнен методом линейной интерполяции исходя из официальных статистических данных Федеральной службы государственной статистики о вводе жилья в 2017 году (базис) и целевом показателе ввода жилья в 2024 году (конечный показатель), озвученном в Послании Президента России Федеральному собранию РФ от 1 марта 2018 года. Прогнозируемые показатели составят 862 тысяч м² в 2019 году, 917 тысяч м² в 2020 году, 973 тысяч м² в 2021 году, 1028 тысяч м² в 2022 году, 1083 тысяч м² в 2023 году и 1139 тысяч м² в 2024 году (Рисунок 7).

Оптимистический сценарий Б был выполнен методом линейной интерполяции на основании официальных статистических данных Федеральной службы государственной статистики о вводе жилья в России и Пензенской области за период с 1990 по 2017 гг. (базис) и целевых показателях ввода жилья, обозначенных в паспорте национального проекта «Жилье и городская среда» (конечный показатель). Прогнозные показатели составят 834 тысячи м² в 2019 году, 929 тысяч м² в 2020 году, 892 тысяч м² в 2021 году, 986 тысяч м² в 2022 году, 1062 тысячи м² в 2023 году и 1139 тысяч м² в 2024 году (Рисунок 7).

Оптимистический сценарий В был выполнен методом линейной интерполяции на основании целевых показателей, обозначенных в «Проектом социально-экономического развития Пензенской области 2035». Прогнозные показатели составят 930 тысяч м² в 2020 году, 1 миллион м² в 2025 году, 1,1 миллиона м² в 2030 году и 1,2 миллиона м² в 2035 году (Рисунок 7).

Для прогнозирования сценария стабильного роста методом простой средней на основании официальных статистических данных Федеральной службы государственной статистики о вводе жилья в Пензенской области за период с 2008 по 2018 гг. был рассчитан средний темп прироста. Согласно авторским расчетам, данный показатель составляет 1,5% в год. Прогнозирование сценария стабильного роста выполнено методом линейной экстраполяции. Прогнозные показатели составили 672,9 тысяч м² в 2019 году, 683 тысяч м² в 2020 году, 693,2 тысяч м² в 2021 году, 703,6 тысячи м² в 2022 году, 714,2 тысячи м² в 2023 году и 724,9 тысяч м² в 2024 году (Рисунок 8).

Пессимистический сценарий был выполнен методом экспертного опроса. Для выполнения экспертного опроса была сформирована группа экспертов, включающая в себя 30 специалистов из числа владельцев, топ-менеджеров и специалистов компаний-застройщиков Пензенской области, а также научных работников, занимающихся изучением жилищного рынка Пензенской области, среди которых были 23 мужчины и 7 женщин в возрасте от 27 до 75 лет. По мнению экспертов, объем вводимого жилья на первичном жилищном рынке Пензенской области в 2019 году сократится в среднем на 10% относительно показателя 2018 года, в 2020 году объем вводимого жилья сократится в среднем на 21,75% относительно показателя 2018 года, в 2021 году объем вводимого жилья сократится в среднем на 18% относительно показателя 2018 года, в 2022 году объем вводимого жилья сократится в среднем на 12,75% относительно показателя 2018 года, в 2023 году объем вводимого жилья сократится в среднем на -7,25% относительно показателя 2018 года, и в 2024 году объем вводимого жилья сократится в среднем на 2,75% относительно показателя 2018 года. (Рисунок 9).

Рисунок 7 Оптимистические прогнозные сценарии ввода жилых домов в Пензенской области

Рисунок 8 Прогнозный сценарий стабильного роста ввода жилых домов в Пензенской области

Рисунок 9 Пессимистический сценарий ввода жилых домов в Пензенской области

Рисунок 10 Емкость первичного жилищного рынка Пензенской области, млрд. руб.

Таким образом, при составлении многовариантного прогноза развития жилищного рынка Пензенской области по объемам ввода жилья в условиях приоритета проектного финансирования была выявлена проблема, заключающаяся в несоответствии ожидаемого развития жилищного рынка государством и компаниями-застройщиками. Государство придерживается оптимистического прогнозного сценария. Региональные компании-застройщики склонны придерживаться пессимистического сценария.

Во-вторых, был выполнен расчет емкости первичного жилищного рынка Пензенской области. Используемая автором методика С.А. Баронина предусматривает расчет емкости рынка денежном выражении ($Е_д$) как произведения объема вводимого жилья на среднюю стоимость квадратного метра жилья. Прогнозные показатели динамики средних цен м² жилья были получены на основе анализа результатов проведения экспертного опроса. Результаты расчета приведены на Рисунке 10.

С целью минимизирования различий между целевыми показателями, обозначенными в прогнозах государственных органов относительно объемов ввода жилья и снижением ввода жилья, ожидаемым вследствие проанализированных ранее факторов, были предложены следующие практические рекомендации по моделированию оптимального варианта развития первичного жилищного рынка Пензенской области:

1. Изменение структуры этажности вводимого жилья, а именно переориентация застройщиков со строительства многоэтажных домов на возведение жилых домов малой этажности. Это позволит сократить объем ввода жилья до приемлемых с точки зрения платежеспособного покупательского спроса показателей, вместе с тем не прекращая работу отдельно взятых застройщиков. Также данная мера позволит части компаний-застройщиков, не отвечающей ужесточившимся требованиям к застройщикам и в связи с этим не имеющим возможности использовать новый механизм привлечения денежных средств покупателей с использованием счетов эскроу, возводить дома за счет собственных средств. Помимо этого, изменение

структуры этажности вводимого жилья с приоритетом малоэтажного жилищного строительства позволит реализовать урбанистические концепции «зеленого строительства» и гармоничного развития города, отказаться от точечной застройки, что впоследствии благополучно отразится на развитии городской инфраструктуры и способствует развитию первичного жилищного рынка Пензенской области, в том числе и увеличению объема ввода жилья до целевых показателей, обозначенных в Послании Президента РФ Федеральному Собранию, паспортах национальных проектов и стратегиях развития региона.

2. Провести разработку ряда федеральных и муниципальных социальных программ по улучшению жилищных условий отдельных категорий граждан. Критерий выбора категорий граждан, на которых будут распространяться данные программы – наличие обоснованного запроса на улучшение жилищных условий при недостатке собственных денежных средств для самостоятельной покупки жилья. Данная мера позволит стимулировать спрос на первичном жилищном рынке Пензенской области в условиях сниженного уровня платежеспособного спроса, что окажет благоприятное влияние на развитие первичного жилищного рынка Пензенской области, в том числе на увеличение объема ввода жилья до целевых показателей, обозначенных в Послании Президента РФ Федеральному Собранию, паспортах национальных проектов и стратегиях развития региона.

3. Провести разработку комплексных мероприятий по реновации жилья. Реновация, под которой в контексте настоящего исследования понимается снос ветхого или аварийного жилья с последующим возведением на его месте новых жилых домов и созданием общественных пространств, позволит обеспечить определенный объем спроса на первичном жилищном рынке за счет жильцов расселенных домов. Также это позволит соблюсти оптимальный баланс объемов ввода и вывода помещений из жилого фонда региона, что окажет благоприятное влияние на развитие первичного

жилищного рынка Пензенской области, в том числе на увеличение объема ввода жилья до целевых показателей, обозначенных в Послании Президента РФ Федеральному Собранию, паспортах национальных проектов и стратегиях развития региона.

Внедрение данных практических рекомендаций позволит достигнуть оптимального варианта развития первичного жилищного рынка Пензенской области, при котором неизбежное при текущих основных показателях развития первичного жилищного рынка (объем ввода жилья, уровне цен и спроса на жилье) в сложившейся макроэкономической ситуации при учете приоритета проектного финансирования снижение ввода жилья удастся купировать, согласно авторским прогнозам, к 2022 году и обеспечить последующее планомерное увеличение объема ввода жилья в регионе без опасности дестабилизировать ситуацию на рынке при сохранении приемлемого уровня риска партнерских отношений участников рынка.

ВЫВОДЫ

1. Осуществлено уточнение проблемной ситуации на товарном жилищном рынке, связанной с необходимостью ликвидации проблемы по обманутым дольщикам и проблемным объектам, что предопределяет необходимость трансформации экономического метода развития товарных рынков при управлении продажами жилой недвижимости.

2. Установлена осведомленность потребителей на основе экспертного опроса относительно трансформации экономического метода управления продажами на первичном жилищном рынке на основе ДДУ к экономическому методу управления продажами с использованием проектного финансирования.

3. Выявлены и проанализированы основные тенденции развития первичного жилищного рынка по динамике ввода жилья, количеству зарегистрированных прав на жилые помещения, динамике количества проблемных объектов и обманутых дольщиков, средней стоимости м² жилья и структуры первичного жилищного рынка по использованию собственных либо

заемных средств покупателем недвижимости как факторов, влияющих на управление продажами жилой недвижимости на федеральном и региональном товарных жилищных рынках.

4. Выявлены показатели рисков партнерских отношений участников первичного жилищного рынка Российской Федерации и Пензенской области как важного фактора управления продажами жилой недвижимости, а также их динамика за период 2013-2019 гг. Выполнен прогноз рисков партнерских отношений участников первичного жилищного рынка для Российской Федерации и Пензенской области на период 2020-2024 гг.

5. Выполнен прогноз динамики показателей средних цен м² на первичном жилищном рынке Пензенской области, его емкости и структуры по использованию собственных либо заемных средств покупателем недвижимости как факторов, влияющих на управление продажами жилой недвижимости на федеральном и региональном товарном жилищном рынке.

6. Выполнено многовариантное прогнозирование сценариев развития первичного жилищного рынка Пензенской области: оптимистического на основе официальных целевых показателей; стабильного роста – на основе официальных статистических данных; пессимистического – на основе данных экспертного опроса.

7. Даны практические рекомендации по моделированию оптимального варианта развития первичного жилищного рынка Пензенской области в условиях приоритета экономического метода проектного финансирования.

ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:

В РЕЦЕНЗИРУЕМЫХ НАУЧНЫХ ИЗДАНИЯХ ПО ПЕРЕЧНЮ ВАК:

1. Есафьев Н.Ю., Баронин С.А. Особенности развития российского рынка долевого жилищного строительства// Russian Journal of Management – 2016 – №4 – С.536-543 – 0,43 п.л. (0,23 п.л. лично автором).

2. Есафьев Н.Ю., Баронин С.А. Анализ опыта потребительского экстремизма в области жилищного строительства в России//

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии – 2017 – №6 (ч.1) – С.14-18 – 0,25 п.л. (0,15 п.л. лично автором).

3. Есафьев Н.Ю., Баронин С.А. Анализ основных проблемных вопросов функционирования организационно-экономических механизмов регулирования долевого жилищного строительства в России// Russian Journal of Management – 2017 – №4 – С. 549-558 – 0,56 п.л (0,3 п.л. лично автором).

4. Есафьев Н.Ю., Баронин С.А. Особенности развития проектного финансирования в жилищном строительстве и проблематика его применения вместо долевого строительства// Russian Journal of Management – 2018 – №1 – С. 32-36 – 0,25 п.л. (0,12 п.л. лично автором)

5. Есафьев Н.Ю. Многовариантное прогнозирование сценариев развития жилищного рынка Пензенской области по объемам ввода жилья в условиях приоритета применения проектного финансирования// Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки – 2019 – №2 – С.106-122 – 1 п.л. (1 п.л. лично автором).

В МАТЕРИАЛАХ НАУЧНЫХ КОНФЕРЕНЦИЙ:

1. Баронин С.А., Есафьев Н.Ю. Особенности современного развития российского рынка долевого строительства многоквартирных жилых домов// Экономика России и стран СНГ: реалии и перспективы – Новосибирск, 2016 – С. 4-8 – 0,25 п.л. (0,15 п.л. лично автором).

2. Баронин С.А., Есафьев Н.Ю. Анализ основных тенденций по наличию проблемных объектов долевого строительства в Пензе и Пензенской области// Управление недвижимостью: экономика, эксплуатация, экспертиза – Пенза, 2018 – С. 106-111 – 0,31 п.л. (0,15 п.л. лично автором).

3. Баронин С.А., Есафьев Н.Ю. Основные проблемные аспекты функционирования организационно-экономических механизмов защиты покупателей на первичном жилищном рынке России// Актуальные проблемы науки и практики в различных отраслях народного хозяйства – Пенза, 2018 – С. 17-20 – 0,18 п.л. (в том числе 0,08 п.л. лично автором).

4. Баронин С.А., Есафьев Н.Ю. Основные проблемные вопросы функционирования организационно-экономических механизмов защиты покупателей на первичном жилищном рынке России// Всероссийская научно-практическая конференция «Степановские чтения 2018»: экономика и управление в строительстве – Москва, 2018 – С.32-36 – 0,25 п.л. (в том числе 0,15 п.л. лично автором).

В ДРУГИХ НАУЧНЫХ ИЗДАНИЯХ

1. Баронин С.А., Есафьев Н.Ю. Анализ основных проблемных вопросов и рисков долевого жилищного строительства// Научное обозрение. Экономические науки – 2016 – №3 – С.11-17 – 0,37 п.л. (в том числе 0,17 п.л. лично автором).

2. Баронин С.А., Есафьев Н.Ю. Основные риски и мошеннические схемы на российском рынке долевого жилищного строительства// Аллея науки – 2017 – №9 – С.11-20 – 0,56 п.л. (в том числе 0,25 п.л. лично автором).

3. Анализ особенностей функционирования организационно-экономических механизмов регулирования российского рынка долевого строительства// Актуальные проблемы экономики и менеджмента – 2017 – №4 – С. 12-20 – 0,5 п.л. (в том числе 0,3 п.л. лично автором).