

8. Thompson V. A. Bureaucracy and innovation // Administrative Science Quarterly. – 1965. – No. 10. – P. 1–20.

9. Руководство Осло : Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. – М. : ОЭСР-ЦИСН, 2006.

D. M. Kucheryavenko, PhD in Economics, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

### Innovations: Concept, Types and Methodological Aspects

*Formation of the “innovation” concept from the point of various authors’ view is considered in this article. Classification of innovations is presented. The “innovative activity” concept is also established.*

**Key words:** innovatics, process innovation, organizational innovation, marketing innovation, grocery innovation, innovative activity.

УДК 332(045)

Д. С. Чиркова, Союз строителей Удмуртии, Ижевск

В. П. Грахов, доктор экономических наук, профессор, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

## ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА АРЕНДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Рассматривается вопрос формирования фонда арендного жилья. Определена оценка целесообразности создания данного фонда. Выявлены необходимые условия формирования и использования, определены стандарты функционирования, показатели фонда. Выявлена формула расчета необходимого объема жилья для развития данного направления, обозначены положительные перспективы формирования рынка арендной жилой недвижимости.*

**Ключевые слова:** рынок доступного арендного жилья, жилищный фонд некоммерческого использования, стандарты функционирования, категории объектов арендного фонда, рыночная доступность, объемы ввода жилья, социальное арендное жилье.

Формирование рынка доступного жилья является одной из основных проблем для всей России. Сейчас возникает необходимость формирования новых стратегических целей развития жилищного строительства. Необходимо уделить внимание осуществлению государственной жилищной политики, в рамках которой должны быть созданы условия для удовлетворения жилищных потребностей граждан различных категорий, в том числе и нуждающихся в поддержке государства по данному вопросу. Именно поэтому приоритетным направлением здесь является формирование рынка арендного жилья.

Указом президента России В. Путина от 7 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» перед субъектами РФ поставлена задача по формированию рынка доступного арендного жилья и жилищного фонда некоммерческого использования для граждан, имеющих невысокий уровень дохода.

Первое направление деятельности должно вывести из тени существующий сегодня в России рынок арендного жилья. В соответствии с вновь выработанными правилами уже на цивилизованной основе будут строиться отношения между его участниками.

Второе направление – это создание жилищного фонда некоммерческого использования [1].

Однако формирование фонда арендного жилья является приоритетным вопросом, так как осуществление поставленной задачи позволит создать конкурентное преимущество среди других регионов страны по многим вопросам жилищного строительства.

В Удмуртской Республике доля официально зарегистрированного арендного жилья почти равна нулю, в то время как Министерство регионального развития РФ ставит целью создание рынка арендного и рентного жилья с долей 30 % от всего рынка недвижимости. Создание фонда арендного жилья позволит сформулировать конкурентную среду для нелегального рынка арендного жилья, станет его официальной альтернативой. В связи с этим Министерством регионального развития РФ были сформулированы Методические рекомендации по разработке региональных подпрограмм развития комплекса арендного жилья. На данный момент подпрограмма «Развитие сектора арендного жилья» программы «Стимулирование и развитие жилищного строительства в УР на 2011–2015 годы» находится в разработке. Финансирование данной программы осуществляется исключительно из бюджета республики. Это очень дорогостоящий проект. Только за счет бюджетных средств субъекта невозможно полностью решить задачу по формированию жилищного фонда некоммерческого использования. И пока подобные дома появятся только в Ижевске. Если опыт покажет эффективность программы, она будет распространена и на республику в целом.

В первую очередь необходимо произвести оценку целесообразности формирования фонда арендного жилья как отдельного вида деятельности. По поручению Президента УР Министерство строительства, архитектуры и жилищной политики УР изучает необходимость создания жилищного фонда для сдачи в наём.

На следующем этапе ставится задача определения условий формирования фонда и условий его использования с применением разработанной нормативно-правовой базы. Данные условия должны предполагать целевое финансирование проектов на долгий срок, а также использование частного жилищного фонда для коммерческого использования. Следует отметить, что процентная кредитная ставка составит 10–11 % на период с момента регистрации залога квартир до даты возврата кредита. Для развития фонда арендного жилья необходимо разработать механизмы строительства жилья для предоставления в наём гражданам отдельных категорий, нуждающихся в улучшении жилищных условий при участии частного бизнеса [2].

Рынок арендной жилой недвижимости – это совокупность участников рынка недвижимости и сделок по аренде, которые совершаются между ними. К участникам рынка относятся арендаторы, арендодатели, государственные регулирующие органы, девелоперы, риэлторы. Право сдачи имущества в аренду принадлежит его собственнику. Арендодателями могут быть также лица, управомоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду [3]. Чтобы арендный рынок функционировал полноценно,

необходимо в первую очередь разработать нормативно-правовую базу, которая будет определять условия создания и использования фонда арендного жилья. Разработанные в базе стандарты функционирования рынка арендной недвижимости будут являться целевыми показателями и одновременно социально-экономическими гарантиями, главной задачей которых является улучшение жилищных условий.

Предлагается выделить 4 ключевых стандарта: разделение населения на категории по определенным критериям (уровень доходов, демографические перспективы, «жилищный лифт»), формы улучшений жилищных условий (приобретение жилья в собственность или арендное жилье), сроки ожидания улучшения жилищных условий (приемлемые сроки, в арендном жилье – лимитированные сроки), условия и порядок оплаты приобретения и найма жилья (дифференциация в зависимости от доходов или от категории граждан). Использование такого механизма для функционирования рынка арендной недвижимости позволит обеспечить индивидуальный подход к каждому гражданину, желающему улучшить свои жилищные условия. Это и является целью внедрения данных стандартов – в ходе дифференциации граждан формирование такой ситуации, в которой решение жилищного вопроса для каждой семьи будет предлагаться в индивидуальном порядке. Для функционирования разработанных стандартов необходимо классифицировать весь арендный жилищный фонд на 3 группы по наиболее значимым показателям (см. табл.).

#### Показатели арендного фонда

Показатель	Арендный фонд		
	Общественное жилье	Социальное жилье	Доходное жилье
1. Собственник	Государство	Некоммерческие организации	Некоммерческие организации
2. Условия оплаты	Льготные ставки, установленные законодательством	Льготные ставки (вследствие субсидирования государством)	На рыночных условиях, с возможной компенсацией
3. Средняя плата (тыс. руб. в месяц)	5	5	10–15
4. Поставщик жилья	Коммерческие застройщики, работающие по государственному заказу	Некоммерческие организации	Коммерческие застройщики и некоммерческие организации
5. Источник финансирования	Средства застройщика	Средства некоммерческих организаций	Средства застройщиков, заемные средства
6. Доля на рынке в настоящий момент	–	–	Не более 5 %
7. Оптимальная доля на рынке	15 %	15 %	15 %
8. Нормативно-правовая база, законодательная база	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
9. Направление для дальнейшей работы в первую очередь	Разработка законодательной базы	Создание некоммерческих жилищных объединений	Привлечение инвесторов

Предложенные стандарты легли в основу модели функционирования рынка арендного жилья социального использования. Выполнять роль инвесторов здесь будут органы власти на всех уровнях (предоставление земельных участков под строительство,

финансирование создания инфраструктуры), некоммерческие организации (предоставление доступного жилья в рамках жилищных программ), частные инвесторы или паевые инвестиционные фонды (финансирование строительных работ), работодатели (воз-

мещение арендных платежей для семей своего персонала). В качестве арендаторов будут выступать семьи, которые состоят на учете по улучшению жилищных условий, а также семьи с низким доходом и работники социальной сферы с недостаточным для улучшения жилищных условий уровнем доходов. Инвестирование предлагается производить не только в отдельно стоящие объекты недвижимости, но и в целые микрорайоны, комплексно осваивая территории. Дома будут разделены на 2 категории: малобюджетные и малоликвидные объекты, предоставляемые наименее обеспеченным слоям населения, и объекты низкой ценовой категории и низкой ликвидности, предоставляемые семьям с низким уровнем дохода, которые не имеют возможности приобрести новое жилье. В обоих случаях дома будут предоставляться на социальных условиях.

Для снижения затрат по строительству объектов второй категории муниципалитетами предусматривается безвозмездное предоставление земельных участков и частичное финансирование строительства инженерных сетей.

Следующей задачей является формирование и развитие рынка арендной жилой недвижимости на основе использования уже имеющихся фондов. Необходимо отметить, что темпы жилищного строительства (для создания фонда арендного жилья) ограничены в первую очередь платежеспособностью потребителей. Еще одним фактором, замедляющим динамику строительства, является малая активность населения в процессе инвестирования в объекты недвижимости. Поэтому средства населения являются неэффективными источниками финансирования. Решением этой проблемы является трансформация стратегии управления фондами недвижимости в рыночную доступность для населения. На доминирующую позицию здесь выходят коллективные инвестиции через фонды недвижимости, приоритетом которых является возможность получения прибыли на отраслевом рынке. При этой схеме инвестор может и не обладать суммой, достаточной для прямых инвестиций.

На первый план выходит проблема качественного и количественного развития рынка недвижимости. Необходимо вводить такое количество квадратных метров жилья, чтобы рынок социального арендного жилья активно развивался как отдельный сектор экономики. Положительной перспективой для решения этой проблемы является ввод социального арендного жилья в размере 1/3 всего возводимого жилья.

Объемы ввода жилья за год и величина капитальных вложений могут быть рассчитаны по следующим формулам:

$$V_{с.а.ж}^n = \left( \frac{Q_{с.а.ж}^n}{Q_{РФ}^n} \right) V^{РФ} \quad (1)$$

$$I_{с.а.ж}^n = V_{с.а.ж}^n C_{ж.м.с}^n \quad (2)$$

где  $n$  – субъект РФ; с.а.ж – социальное арендное жилье; ж.м.с – жилье массового спроса;  $V_{с.а.ж}^n$  – объем планируемого ежегодного ввода социального арендного жилья в конкретном взятом субъекте РФ;  $Q_{с.а.ж}^n$  – число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях в конкретно взятом субъекте РФ;  $Q^{РФ}$  – число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях в РФ;  $V^{РФ}$  – объем планируемого ежегодного ввода социального арендного жилья в РФ;  $I_{с.а.ж}^n$  – объем капитальных вложений в строительство социального арендного жилья в конкретном взятом субъекте РФ;  $C_{ж.м.с}^n$  – полная себестоимость строительства 1 м<sup>2</sup> жилых домов массового спроса в конкретном взятом субъекте РФ.

Согласно данной методике России потребуется около 60 лет для полного удовлетворения потребности населения в социальном арендном жилье и 190,8 млрд руб. ежегодных вложений. Положительный результат будет ощущаться в республиках Карелия, Коми, Тыва, Карачаево-Черкессия и Чечня, в Мурманской и Магаданской областях. По Удмуртской Республике можно сделать вывод о необходимости ежегодного ввода жилья в размере 272,5 тыс. м<sup>2</sup>.

Следует отметить не только макроэкономический эффект от реализации предложенной разработки, но также и значительный социальный – обеспечение населения жильем, пусть и арендным, будет направлено на поддержание стабильного социального уровня в этой среде.

В первую очередь наибольшее количество жилья следует возводить в регионах, где сложилась неблагоприятная ситуация по вопросу жилищной обеспеченности.

Немаловажным фактором является возможность приобретения среднестатистической семьей только однокомнатной квартиры. Для аренды больших квартир доходы среднестатистической семьи должны быть увеличены более чем в 1,5 раза.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости участия государства в части соинвестирования затрат инвестора, как в процессе строительства, так и посредством последующего арендного субсидирования части затрат арендаторов.

Формирование фонда арендного жилья позволит создать конкурентное преимущество среди других регионов страны по многим вопросам жилищного строительства.

#### Библиографические ссылки

1. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг : Указ Президента Российской Федерации № 600 от 07.05.2012 г.
2. Стимулирование развития жилищного строительства в Удмуртской Республике на 2011–2015 годы : Республиканская целевая программа. – URL: [http://www.minstroy.ru/direction/program/tcp\\_zhilische](http://www.minstroy.ru/direction/program/tcp_zhilische) (дата обращения: 02.04.2013).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации : Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 14.06.2012). – Ч. 2.

*D. S. Chirkova*, Corporation of the employers "Builders Union of Udmurt Republic"  
*V. P. Grakhov*, Doctor of Economics, Professor, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

### Formation and Development of the Market Rent of Residential Property in Udmurt Republic

*The article identifies the formation of the fund rental housing. At first the feasibility of this fund development is determined. Necessary terms of the formation and application are identified, operation standards and fund characteristics are determined. Formula is obtained to calculate the housing amount necessary for development of this field, and positive prospects of the residential property market development are specified.*

**Key words:** available rental housing market, non-commercial residential fund, operating standards, categories of rental housing objects, market availability, amount of houses brought into service, social rental housing.

УДК 331.215

**Ю. В. Фёдоров**, кандидат технических наук, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВОЗНАГРАЖДЕНИЮ ВЫСШИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИИ

*Рассматриваются теоретические подходы к обоснованию вознаграждения высших руководителей компании на основе эмпирического анализа зарубежной литературы с начала 80-х годов по настоящее время. Они позволяют российским ученым и практикам спрогнозировать развитие системы вознаграждения, в том числе высших руководителей, не повторяя ту парадигму оплаты труда, которая способствовала финансовому кризису 2008 г.*

**Ключевые слова:** высшие исполнительные руководители компании, предельная полезность, рынок управленческих услуг, опционы, мотивация, манипулирование, институциональные ограничения, управленческая рента, размер компании, изменение парадигмы вознаграждения руководителей.

**В**ажным инструментом эффективного корпоративного управления является система вознаграждения руководителей компании, стратегические решения которых влияют на развитие бизнеса и рост капитализации компании. Российская практика вознаграждения высших руководителей относительно молода, подходы развитых рыночных стран по разным причинам не могут быть в полной мере приняты. Поэтому разработка теоретико-методологических подходов к вознаграждению руководителей компании является актуальной.

Эмпирические исследования зарубежных и российских исследований вознаграждения высших руководителей компаний, проведенные нами с начала 80-х годов по настоящее время, подтвердили тенденцию «догоняющего» развития оплаты труда в России [1] и позволяют российским ученым и практикам спрогнозировать развитие систем вознаграждения, в том числе высших руководителей, не повторяя ту парадигму оплаты труда, которая способствовала финансовому кризису 2008 г.

В странах с развитыми рыночными отношениями с середины XX века до начала 80-х годов в оплате труда руководителей американских компаний не предусматривались крупные поощрения за хорошие результаты или финансовые санкции за провалы. Так, Т. Питерс и Р. Уотермен отмечали, что «излишества в оплате высших руководителей в компаниях-лидерах встречались крайне редко» [2].

Дерегулирование экономики в национальных и международном масштабах в 80-е годы XX века

и начавшаяся модернизация в США, Великобритании, Франции увеличили значение рынков капитала и повысили роль институциональных инвесторов. Это вызвало повышенный спрос на менеджеров, ориентированных на увеличение акционерной стоимости. Позже к этому добавилось развитие новых информационных и коммуникационных технологий. В совокупности эти причины изменили структуру спроса на рынке менеджерского труда, формы компенсации которого не отвечали новым целям. Поэтому нужны были новые подходы к разработке программ вознаграждения, обеспечивающих преимущества в быстро меняющейся обстановке.

В компенсационные пакеты руководителей стали включаться дополнительные стимулы в форме акций и опционов, а также денежные средства. Наиболее действенной программой стало участие в прибыли и капитале кампании с помощью предоставления льготных опционов на акции. Использование опционов в качестве инструмента оплаты труда менеджеров на хорошо работающем рынке служат гарантией того, что менеджер в своей деятельности будет ориентироваться на повышение стоимости акционерного капитала. Американский исследователь фондовых опционов Б. Холл считает их наилучшим механизмом оплаты труда менеджеров. Составляя большую часть совокупного вознаграждения высших руководителей, опционы стимулируют менеджеров действовать в направлении обеспечения долгосрочной успешности своих компаний и достатка их работников и акционеров [3].