

личных видов основных средств. Эта политика дала широкие возможности предприятиям в самостоятельном выборе амортизируемой стоимости, норм амортизации и сроков полезного использования основных средств. Учет интересов предприятий обеспечивается также применением различных методов начисления амортизации (линейный, нелинейный, производительный).

Влияние применяемого метода начисления амортизации на величину прибыли иллюстрирует условный пример. Объектом основных средств является трактор колесный общего назначения класса 3т Т-150К со сроком полезного использования 10 лет и стоимостью 21750 тыс. руб. При выборе предприятием линейного метода за 5 лет на издержки производства будет распределена сумма 10875 тыс. руб., что составляет 50 % стоимости трактора; при методе суммы чисел лет – 15818 тыс. руб. (72,7%); при методе уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения 2,5 – 16589 тыс. руб. (76,2%). Результаты расчетов представлены на рис. 1.

Предприятия, которые испытывают потребность в ускоренном обновлении основных фондов и имеют соответствующие возможности, могут применять нелинейные ускоренные методы амортизации.

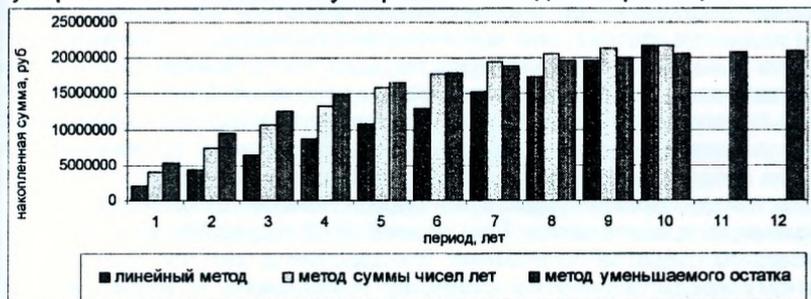


Рис.1. Сравнительный анализ методов начисления амортизации основных средств.

Внесенные изменения и дополнения в 2004 году обусловлены в основном с переходом на Новый план счетов. Новая Инструкция имела цель уточнить терминологию, упростить и упорядочить процедуру начисления амортизации.

Литература:

1. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов от 30.03.2004г. № 87/55/33/5.

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕКИ В МОСКВЕ

Р.Н. Чайковский

ГК «Независимость», Москва, Россия

Сегодня в условиях перспективного развития столицы Российской Федерации огромное значение уделяется жилищной сфере города. Ежегодно в Москве строят 4,5-4,8 млн. кв. м жилья, из него - 1,6 млн. кв. м жилья возводится за счет бюджетных средств из городского заказа. Объе-

мы построенного жилья по городскому заказу подразделяются следующим образом: 1,0 млн. кв. м предназначено для переселенцев из старых 5-этажных домов и прочего ветхого жилья; 400 тыс. кв. м - для очередников; 200 тыс. кв. м - для молодых семей.

Действующая в настоящее время в Москве жилищная программа «Молодой семье - доступное жилье» предполагает продажу 1 кв. м жилья за 150 \$ США. Реально же этот квадратный метр продается за 450 \$ США. Поэтому сейчас ставится задача снизить продажу 1 кв. м жилья для молодых семей до 200 \$ США. Кроме того, отмеченная программа предполагает следующее. Во-первых, сдача жилья молодым семьям в коммерческий наем сроком на 5 лет и более. Во-вторых, после окончания срока коммерческого найма предоставление возможности молодой семье купить другую квартиру на рынке жилья с возвратом обратно городу занимаемой ею квартиры. При этом предполагается система льгот по снижению стоимости 1 кв. м жилья при покупке молодой семьей новой квартиры. Безусловно, определенное неудобство представляет двойной переезд с одной квартиры в другую, но в целом данный механизм достаточно эффективен.

Важной составляющей перспективного развития жилищной сферы Москвы является ипотека. Это залог под приобретаемую недвижимость. Сейчас на рынке ипотеки действуют порядка 10-15 банков. Они реализуют 9 различных программ ипотечного кредитования. Среди них можно выделить программы: коттеджного строительства; по улучшению жилищных условий населения города; для молодоженов (с пониженной ставкой за кредит); для молодых семей, имеющих детей.

В настоящее время существуют определенные проблемы в развитии ипотечного кредитования. Так, за весь 2002 год по Москве было выдано всего 40 кредитов по ипотеке. Это связано с тем, что выплаты по ипотечному кредитованию по существу приближены к коммерческим процентам за них. В целом по РФ они составляют 20% годовых, а по Москве - 13-15% годовых по ипотеке. При этом, например, в США, Канаде, Германии выплаты за кредит по ипотеке составляют 3-4% в год. В ближайшие 2-3 года Правительство Москвы предполагает создать условия для снижения процентов по ипотеке в городе почти в два раза (до 7-8% годовых). Существует и другая сложность развития ипотечного кредитования. Это определенная трудоемкость оформления всех необходимых документов по сравнению с прямыми продажами квартир на рынке жилищного домостроения. Кроме того, помимо значительных годовых ставок за ипотечный кредит существуют и другие дополнительные расходы. Например, мы покупаем квартиру за 70 тыс. \$ США. Прежде всего, следует внести первоначальный 30%-ный взнос от стоимости приобретенного жилья. При этом должна быть справка о доходах лиц, получающих ипотечный кредит. Это может быть один человек, либо семья из двух и более работающих членов семьи. Доход должен составлять не менее 1000 \$ США в месяц. Раньше при покупке квартиры практиковалось устное подтверждение руководителями учреждений о наличии двойной бухгалтерии в оплате труда его работника, которое гарантиро-

вало получение ипотечного кредита. Далее от 1500 до 3000 \$ США взимается банком за обслуживание ипотеки. Сюда входит стоимость принятия и рассмотрения заявки на предоставление ипотеки. Причем в ипотечном кредите могут и отказать. Обслуживание ссудного счета потребует 1-1,5 % в год от общей стоимости квартиры. Кроме того, необходимо застраховать за свой счет в пользу банка свою жизнь, имущество и приобретаемое жилье. Кроме того, если вы продаете старое жилье для покупки нового через ипотечный кредит, следует иметь в виду, что необходимо будет уплатить налог на продажу имущества. Нотариус может взять от 1000 до 2000 \$ США, так как он будет исходить из 1,5% стоимости продаваемой квартиры не от оценки БТИ, а от ее рыночной стоимости. В связи с этим альтернативой ипотеке сегодня может выступать потребительский кредит.

В настоящее время максимальная сумма потребительского кредита достигает 17 тыс. \$ США (ранее она была 10-15 тыс. \$ США). При этом банки не требуют отчета, куда идут предоставляемые ими средства. Поэтому их можно направлять на доплату по ипотеке. Раньше процентные ставки по потребительскому кредиту были выше ипотечного кредита на 2-3%, сейчас - на 1,5%. Некоторые потребительские кредиты можно взять даже за 14% годовых, а ипотечные - лишь за 15% годовых. По срокам кредитования ипотека у нас рассчитана на 10-15 лет, а иногда и до 20 лет. Для примера на западе она рассчитана более, чем на 20 лет. Сроки же потребительского кредита по сравнению с ипотекой сегодня сократились с 2 раз до 1,5, но они, конечно же, значительно меньше сроков ипотечного кредитования.

Несмотря на недостатки ипотечного кредитования в целом оно перспективно. Надо правильно выбирать из средств какой программы ипотеки следует осуществлять покупку жилья. Необходимо отметить, что ипотекой не является способ кредитования жилья, когда имеется в продаже не готовая недвижимость, а предполагается финансирование ее строительства, потребительские жилищные кооперативы также не входят в систему ипотечного кредитования.

ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА

О.В. Черных

*Белорусский национальный технический университет, г. Минск,
Республика Беларусь*

Главной задачей в области коммунального пассажирского транспорта является формирование пассажирообслуживающей системы, отвечающей интересам общества, современным стандартам и обеспечивающей эффективное использование ресурсов, транспортную и экологическую безопасность. Поддержка общественного транспорта должна быть отнесена к одной из приоритетных задач как республиканских, так и местных органов власти.