

деятельности, увеличением проблемной кредитной задолженности юридических и физических лиц, что отрицательно сказывается и на экономической ситуации в стране в целом. Одним из путей выхода из сложившейся кризисной ситуации, на наш взгляд, является выход банков на инновационный путь развития путем применения в своей деятельности современных форм банковских операций: факторинга, форфейтинга и венчурного финансирования.

Однако для инновационного развития банковской системы необходимы определенные преференциальные меры со стороны государства. Из проведенного выше анализа можно сделать вывод о том, что в условиях финансово-экономического кризиса банкам не хватает прибыли для осуществления диверсификации своей деятельности в полном объеме. Поэтому первоочередными мерами государственной поддержки банковской системы Республики Беларусь могут послужить:

- снижение нормы операций с государственными ценными бумагами для тех банков, которые активно внедряют инновационные формы деятельности;
- снижение нормы обязательных резервов этих банков в Национальном банке.

После снижения нормы обязательных резервов и покупаемых государственных ценных бумаг у банков появится больше средств для осуществления новых видов деятельности и, как следствие, выхода на инновационный путь развития. Нами были изучены особенности факторинга, форфейтинга и венчурного финансирования, а также выявлены проблемы, связанные с внедрением данных видов операций в деятельность белорусских банков. Основными из них являются: несовершенство нормативно-правовой базы Республики Беларусь, отсутствие обоснованных методик исчисления вознаграждений по факторингу и форфейтингу. Для того, чтобы сделать более доступными услуги факторинга и форфейтинга, необходимо усовершенствовать их экономическое сопровождение и адаптировать процедуры заключения соответствующих договоров к специфике белорусской экономики. Внедрение венчурного финансирования в деятельность банков требует со стороны государства определенных действий, направленных на создание привлекательных условий для объединения банков в консорциумы.

Осуществление данных мер позволит значительно улучшить экономическую ситуацию в стране через формирование дополнительных средств для инновационной деятельности субъектов реального и финансового секторов национальной экономики, решение проблемы взаимных неплатежей, уменьшение отрицательного сальдо платежного баланса.

Список цитированных источников

1. Банковский вестник № 30 (539), 2011.
2. Электронный ресурс www.nbrb.by
3. Электронный ресурс belstat.gov.by
4. Электронный ресурс minfin.gov.by
5. Куприянович, В. Кредитный механизм решения проблем дебиторской задолженности. // Сборник научных работ студентов и магистрантов: в 2-х ч. – Брест, изд-во БрГТУ. – 2010. – Ч. 2-я.
6. Куприянович, В. Консорциальное банковское финансирование венчурного бизнеса // Сборник научных работ студентов и магистрантов: в 2-х ч. – Брест, изд-во БрГТУ. – 2011. – Ч. 2-я.

УДК 332.85

Истратова Г.А.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, РФ

ПУТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

В настоящее время проблема жилья волнует многих в России. Государственные квартиры предоставляются населению крайне редко, но появилась возможность приобрести жилье на коммерческой основе. В статье рассмотрены факторы, оказывающие влияние на стоимость жилья, выполнена их структуризация по уровням воздействия. Проанализированы факторы, влияющие на стоимость жилья, и проведено исследование цен рынка недвижимости по г. Владимиру.

Проблемы цен на жилье волнуют сегодня миллионы граждан, желающих так или иначе решить свой «квартирный вопрос». Варианты его решения зависят от стоимости жилья, которое определяется совокупностью различных факторов. В частности, это местоположение и тип дома, удаленность его от центра, состояние помещений, общая жилая площадь, расстояние до остановок общественного транспорта и т. д. Учитывается также изолированность или смежность комнат, расположение окон, наличие лоджии, балкона, телефона, внешний вид дома, наличие автостоянки, состояние подъездов.

Различают три иерархических уровня факторов, влияющих на цену:

Первый уровень (региональный) – факторы, носящие общий характер, не связанные с конкретным объектом недвижимости и не зависящие непосредственно от него, но косвенно влияющие на процессы, происходящие с недвижимостью на рынке, и, следовательно, на оцениваемый объект.

Второй уровень (местный) – локальные факторы в основном в масштабе города или городского района. Эти факторы непосредственно связаны с оцениваемым объектом и анализом аналогичных объектов недвижимости и сделок по ним.

Третий уровень (непосредственного окружения) – факторы, связанные с объектом недвижимости и во многом обусловленные его характеристиками.

Влияние факторов происходит одновременно на различных уровнях, а учитывается последовательно, в зависимости от степени детализации оценки и вида оцениваемой стоимости.

Также не стоит забывать такой важный фактор, как грядущие в 2012 году выборы. Опыт 2004 или 2008 годов свидетельствует, что резко уменьшится объем предложений дешевых новостроек, что связано с обеспечением жильем остро нуждающихся. Такой предвыборный маневр резко сокращает объем недорогого жилья. В 2008 году за год до выборов, доля социального жилья выросла до 80%, а в продаже остались бизнес-класс и элита, что обычному человеку было не по карману [1].

Есть еще один фактор – налог на недвижимость. В макроэкономическом прогнозе правительства годом его введения обозначен 2013 г. Не исключено, что шкала налога окажется прогрессирующей – чем дороже жилье, тем больше придется платить. Это значит, что самыми популярными на рынке останутся недорогие квартиры, цены на которые соответственно будут расти.

Приведенная ниже таблица 1 детализирует факторы, влияющие на цену жилья [2].

Таблица 1 – Классификация факторов, влияющих на цену

Группы факторов	Описание
Первый уровень	
Социальные	<ul style="list-style-type: none"> - базовые потребности в приобретении объектов недвижимости, в варианте их использования; базовые потребности в общении с окружающими, отношение к соседним объектам и их владельцам, чувство собственности; - тенденции изменения численности населения, его омоложения или старения, размер семьи, плотность заселения, др.; - тенденции изменения образовательного уровня, уровня культуры, уровня преступности; - стиль и уровень жизни.
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> - общее состояние мировой экономики; экономическая ситуация в стране, регионе, на местном уровне; финансовое состояние предприятий; - факторы спроса: уровень занятости, уровень доходов и тенденции его изменения, платежеспособность, доступность кредитных ресурсов, ставки процента и арендной платы, издержки при формировании продаж, обеспеченность населения объектами общественного назначения и др.; - факторы предложения: наличие источников и условия финансирования строительства и реконструкции, число объектов, выставленных на продажу; затраты на строительномонтажные работы и тенденция их изменения, налоги.
Физические	<ul style="list-style-type: none"> - климатические условия, природные ресурсы и источники сырья, рельеф, топография, почва и др.; - экология; - сейсмические факторы.
Политические (административные)	<ul style="list-style-type: none"> - политическая стабильность, безопасность; - налоговая политика, финансовая политика, предоставление разного рода льгот; - зонирование: запретительное, ограничительное или либеральное; - строительные нормы и правила: ограничительные или либеральные; - услуги муниципальных служб: дороги, благоустройство, инженерное оборудование, общественный транспорт, школы, противопожарная служба; - наличие и совершенство законодательства (об ипотеке, о собственности, об операциях с недвижимостью, в области экологии, о залоге, в области строительства, о кредитной политике и др.), лицензирование риэлтерской и оценочной деятельности.
Второй уровень	
Местоположение	<ul style="list-style-type: none"> - по отношению к деловому центру, местам приложения труда, жилым территориям, автодороге, железной дороге, побережью, зеленым массивам, коммунальным учреждениям (свалкам и т.п.); - наличие и состояние коммуникаций; - наличие объектов социально-культурного назначения; - размещение объектов в плане города (района), примыкающее окружение.
Условия продаж	<ul style="list-style-type: none"> - особые условия сделок; мотивы продавцов и покупателей - условия финансирования: сроки кредитования; процентные ставки; условия выделения средств.
Третий уровень	
Физические характеристики	<ul style="list-style-type: none"> - физические параметры: площадь, размеры, форма, материал постройки, год постройки или реконструкции, этажность и др.; - качество строительства и эксплуатации; - наличие коммунальных услуг; - функциональная пригодность; - привлекательность, комфорт.
Архитектурно-строительные	<ul style="list-style-type: none"> - стиль, планировка, конструкции и т. д.; - объемно-планировочные показатели и др.
Финансово-эксплуатационные	<ul style="list-style-type: none"> - эксплуатационные расходы; - стоимость строительства; - доходы, генерируемые объектом недвижимости.

Рассмотрим влияние вышеперечисленных факторов в г. Владимире: судя по показателям, приведенным в таблице 2, можно заметить, что в нише многоквартирного жилья цена квадратного метра относительно прошлого месяца выросла на 669 рублей. Произошло снижение стоимости на объектах по улицам Пугачева и Семашко, а рост – на объекте по улице Тракторная. Появились новые объекты по улице Ставровской с ценой 33000 рублей и на проспекте Строителей с ценой 35000 рублей за квадратный метр. Такая низкая цена связана с тем, что застройщик пытается привлечь клиентов на свой объект. На улице Жуковского приостановилась реализация квартир, поэтому во Фрунзенском районе цены на жилье поднялись на 2750 рублей [3].

Таблица 2 – Ситуация на рынке строительства многоквартирного жилья – май 2011 г.

Улица	Кол-во этажей / кол-во квартир / очередь	Сроки сдачи по плану	Договор	Ситуация на стройплощадке	Цена за 1 м ² (руб.)	Цена за 1 м ² за прошлый месяц
Ленинский район						
Фатьянова	10/199/II	III кв. 2009 г. (перенос на II кв. 2011 г.)	долевого участия	коробка построена, строительная отделка, подводка коммуникаций	30 000	30 000
Пугачева	9,9,12/92/I	II кв. 2009 г. (перенос на III кв. 2011 г.)	займа	благоустройство территории (строительство приостановлено)	36 500	37 000
Пугачева	10/180/I	I кв. 2009 г. (перенос на III кв. 2011 г.)	займа	коробка построена, строительная отделка	от 34 500 до 36 500	от 34 500 до 35 500
Пугачева	15/114/II	II кв. 2010 г. (перенос на IV кв. 2012 г.)	займа	перекрытие 2 этажа	от 30 000 до 32 500	от 30 000 до 32 500
Семашко	14,8/216	IV кв. 2011 г.	долевого участия	устр-во монолитного каркаса 12 этажа	от 42 000 до 45 000	45 000
Ставровская	17/320/5 под	II кв. 2014 г.	долевого участия	котлован	33 000	-
Средняя цена 1 кв. м. по району					35 000	35 740
Октябрьский район						
Горького-Лакина	9,10,14/134/I	IV кв. 2009 г. (перенос на II кв. 2011 г.)	долевого участия	коробка дома построена, устройство кровли, строит. отделка	37 000	37 000
Мира	10/110/III оч. 3 под.	IV кв. 2010 г. (перенос на IV кв. 2011)	долевого участия	перекрытие 10 этажа	39 000	39 000
Сакко и Ванцетти	9/83/II оч.	IV кв. 2011 г.	долевого участия	коробка дома построена	42 000	42 000
Белокопской	10/80/2 под.	IV кв. 2011 г.	долевого участия	забивка свай	39 000	39 000
Сурикова	10/90/2 под/1 оч..	IV кв. 2011 г.	долевого участия	кирп. кладка 10 этажа	от 42 000 до 43 000	от 42 000 до 43 000
Пушкарская	14/76/1 оч.	IV кв. 2012 г.	долевого участия	кирп. кладка 1 этажа	39 000	39 000
Пушкарская	14/76/2 оч.	IV кв. 2013 г.	долевого участия	устр-во фундамента	38 000	38 000
Тракторная	17/152/1 под.	IV кв. 2012 г.	займа	кирп. кладка 5 этажа	37 500	37 000
Куйбышева	8,6/180/1 оч.	IV кв. 2012 г.	долевого участия	перекрытие 8 этажа	31 000	31 000
пр-т Строителей	10/120/3 под.	IV кв. 2012 г.	долевого участия	подготовка строительной площадки	35 000	-
Средняя цена 1 кв. м. по району					38 273	38 277
Фрунзенский район						
Суздальский пр-т	10/127/3 под./1 оч.	IV кв 2012 г.	долевого участия	устройство фундамента	38 000	38 000
ул. Жуковского	14/126/1 оч.	IV кв 2012 г.	займа	ограждение территории	реализация приостановлена	от 32 000 до 33 000
Средняя цена 1 кв. м. по району					38 000	35 250
Средняя цена 1 кв. м. по г. Владимиру					37 091	36 422

Теперь необходимо проанализировать самые высокие и низкие цены за метр квадратный по району. В Ленинском районе самая высокая цена за монолитную многоэтажку на улице Семашко, это связано не только с тем, что монолитные дома наиболее ликвидные, но и с близостью к центру города. В районе этой улицы расположено большое количество деловых центров, супермаркеты, банки, автомобильные салоны. Самая низкая цена за жилье на улице Фатьянова, это связано с тем, что она расположена далеко от центра города и от остановки общественного транспорта. В Октябрьском районе самая высокая цена на улице Сурикова, выигрывает она тем, что близко находятся остановки общественного транспорта, с помощью которых можно быстро добраться до центра города. Самая

низкая цена в районе улицы Куйбышева, так как находится в 30-40 минутах езды от центра города, плюс близко расположена федеральная трасса М-7 Москва – Н. Новгород. Во Фрунзенском районе самая высокая цена на улице Суздальский проспект, в связи с близким расположением развлекательного центра, остановок общественного транспорта, музыкальной школы.

Подводя итоги, можно заметить, что в условиях текущих цен применяются факторы второго и третьего уровней, а именно: местоположение объекта, условия его продажи, физические характеристики и другие факторы. Они являются приоритетными для населения, нежели факторы первого порядка, которые наиболее значимы в условиях долгосрочных изменений цен, что объясняется влиянием факторов более глобального уровня: социальных, политических, экономических и физических. Именно они определяют интерес современного покупателя к действующему рынку недвижимости.

Список цитированных источников

1. <http://moscowinst.ru/instructions/know/4943.html>
2. <http://www.inbico.ru/analizrinka/39-factoricenoobrazovanie/70-factorinedvigimost.html>
3. <http://www.stroygrad.ru/articles/88/1319.html>

УДК 658.14(476.5)

Кондратьева А.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дем О.Д.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, РБ

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОГО ФИЛИАЛА ОУП «ВИТЕБСКОБЛТОП»

Целевое финансирование представляет собой своеобразную помощь государства предприятиям и организациям и может выступать в виде субсидий, дотаций, субвенций.

Целевое финансирование – это двоякое явление, потому что, с одной стороны, государственная помощь может уничтожить всякую инициативу к поиску дополнительных средств и возможностей, зная, что помощь все равно будет, зачем что-то предпринимать, с другой стороны, есть такие ситуации, когда она просто необходима и ее отмена или уменьшение может навредить как предприятию, так и населению. Примером такого случая является Витебский филиал ОУП «Витебскоблтоп».

Филиал занимается снабжением населения и организаций твердыми видами топлива: уголь, брикет, торф кусковой и дрова и другими вспомогательными видами деятельности. Основными поставщиками Витебского филиала ОУП «Витебскоблтоп» являются торфобрикетные и лесозаготовительные предприятия РБ. Основными заказчиками Витебского филиала ОУП «Витебскоблтоп» являются организации и население.

Реализация топлива населению в общем объеме реализации составляет более 83%. В связи с проводимой газификацией домовладений реализация твердых видов топлива населению неуклонно снижается.

Организациям, бюджетным и хозрасчетным, топливо реализуется по свободным ценам, то есть в цену включается и отпускная цена производителя, и торговая надбавка, и соответственно налоги. При этом рентабельность, закладываемая в цену, для населения 15%, для бюджетных организаций – 15% и для хозрасчетных – 20%.

Населению топливо реализуется по фиксированным ценам, а государство возмещает филиалу в виде бюджетных субсидий разницу между ценой приобретения и ценой реализации топлива, а также торговую наценку. Причем размер субсидий определяется в общем на все виды топлива, исходя из планируемых объемов реализации. И если филиалом рентабельность была заложена в торговую наценку более 15%, то разница между прибылью полученной и прибылью с рентабельностью 15% возвращается в бюджет.

Рассмотрим состав и структуру бюджетных субсидий для удешевления топлива, реализуемого населению.

Таблица 1 – Состав бюджетных субсидий за 2009-2010 гг.

Вид топлива	Размер бюджетных субсидий, млн.руб.		Абсолютное изменение	Темп роста, %
	2009	2010		
Уголь	71,6	0	-	-
1	2	3	4	5
Брикет	757,8	1006,36	248,56	132,8
Торф кусковой	0,8	0,885	0,085	110,6
Дрова	348,8	327,023	-21,8	93,8
Всего	1179	1334,27	155,27	113,2

Из таблицы видно, что общий размер субсидий увеличился в 2010 году по сравнению с 2009 на 248,56 млн. руб. или на 13,2%, несмотря на то, что, например, субсидии на уголь не выделялись, это связано с тем, что уголь населению в 2010 году не реализовывался. В то же время наблюдается увеличение размера субсидий по брикету, торфу кусковому на 248,56 млн. руб., 0,085 млн. руб. или на 32,8%, 10,6% соответственно. И только по дровам наблюдается снижение на 21,8 млн. руб. или 6,2%.