$$L_{\text{общ.к.г.}} = \frac{1 * 24177 + 0,5 * 417546 + 0,3 * 614562}{1 * 139849 + 0,5 * 2289 + 0,3 * 516257} = 1,41$$

Значение показателя комплексной оценки ликвидности баланса, в 2015 г. составило 0,45, а в 2016 г. – 1,41. Уровень данного показателя достиг оптимального значения (больше 1), что говорит о достаточном уровне ликвидности рассматриваемого предприятия.

Оценим уровень ликвидности баланса полиграфического предприятия анализируя относительные показатели ликвидности. Данные показатели представлены в таблице 2.

Таблица 3

Анализ относительных показателей ликвидности

Показатели	Нормальные ограничения	2015 год	2016 год	Абс. отклонение
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2-0,25	0,01	0,2	0,19
Коэффициент ликвидности (критической оценки срочности)	>0,7-0,8	0,5	2,96	2,46
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	≥2	1,13	7,09	5,96

Анализируя бухгалтерский баланс полиграфического предприятия можно сделать выводы. В 2016 г. ситуация с ликвидностью значительно улучшилась, все анализируемые показатели достигают и превышают нормальные ограничения. Так наибольший рост показал коэффициент текущей ликвидности (покрытия) и в 2016 г. составил 7,09, что на 5,96 больше, чем в предыдущем периоде. Таким образом, все текущие активы покрываются текущими обязательствами организации. Коэффициент абсолютной ликвидности и критической оценки срочности имеют положительную динамику и возросли в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 0,19 и 2,46 соответственно. Что говорит о том, что предприятие наращивает свои возможности по погашению своих задолженностей в краткосрочной перспективе, а также ускоряется оборачиваемость собственных средств вложенных в запасы.

Таким образом, анализ ликвидности баланса и предприятия, исследуемого хозяйствующего субъекта показал улучшение ситуации с ликвидностью, что является благоприятным фактом деятельности и позволяет предприятию функционировать в рабочем режиме.

1. Шавалиева Г.М. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия / Международный студенческий научный вестник - №4(5), 2016
2. Удалов Е.Н. Анализ основных показателей ликвидности и платежеспособности предприятия / Международный студенческий научный вестник - №5, 2015
3. Болтава А.Л. Анализ ликвидности и платежеспособности организации на основе бухгалтерской отчетности / Вопросы современной экономики и менеджмента - №2, 2015

Голотина Ю.И., Ковтуненко М.Г.

Проблемы классификации объектов недвижимости в России

*Институт строительства и транспортной инфраструктуры, ФГБОУ ВО
Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-03

idsp: 000001:spc-08-06-2018-03

Аннотация

В статье представлены актуальные вопросы классификации объектов недвижимости с точки зрения управления. Проведен анализ и сравнение существующих в отечественной практике классификаций объектов недвижимости.

Авторами предлагаются основные критерии классификации объектов недвижимости для целей управления. Данный материал может быть полезен не только для изучения вопросов, связанных с недвижимостью, но и для практических целей различных участников рынка недвижимости.

Ключевые слова: объекты недвижимости, классификация объектов недвижимости.

Abstract

Topical issues of classification of real estate objects from the point of view of management are presented in article. The analysis and comparison of the classifications of real estate objects existing in domestic practice is carried out. Authors offer the main criteria of classification of real estate objects for management. This material can be useful not only to studying of questions, the bound to the real estate, but also for practical purposes various participants of the real estate market.

Keywords: real estate objects, classification of real estate objects.

Разнообразие объектов на рынке недвижимости требует их классификации. Классификация объектов недвижимости может быть проведена по разным основаниям в зависимости от целей исследователя, в частности и при решении вопросов, связанных с управлением недвижимостью. Существует множество классификаций объектов как жилой, так и нежилой недвижимости. С необходимостью спецификации согласны многие эксперты: упорядоченность облегчает понимание рыночной ситуации и служит верным показателем цивилизованности рынка. Неразрывная связь с землей (при этом сами по себе земельные участки также рассматриваются в качестве недвижимости), относится к отличительной ее особенности, в свою очередь, предполагает значительную стоимость ее в целом. Каждый застройщик, классифицируя возводимый им дом по той или иной категории (элитный, люкс-, бизнес-, премиум-класс и т. д.), исходит из собственного опыта, на основе которого он грамотно и качественно способен охарактеризовать объект, выбирать правильный вектор в управлении целевых групп и учитывать их потребности. В настоящее время аналитики рынка не пришли к единому мнению в вопросе о классификации, которая наиболее приемлема и удобна, ведь зачастую они повторяют друг друга и имеют тенденции к расширению признаков и факторов, по которым следует относить объект недвижимости к тому или иному классу. Рассматривая рынок недвижимости крупных городов России необходимо отметить ряд факторов, которые необходимо учитывать в рамках имеющихся классификаций, которые могут отсутствовать или участвовать в формировании рыночной стоимости объекта незначительно. Таким образом в профессиональном сообществе, как логистов, так и девелоперов, аналитиков, оценщиков, постепенно появляется понимание того, что все предлагаемые классификации обладают рядом недостатков: избыточность и громоздкость; отсутствие приоритетов перечисляемых параметров; рыночная стоимость объекта.

Наибольший интерес со стороны инвесторов на рынке вызывает нежилая недвижимость. Она также является более привлекательной с точки зрения управления. Классификация объектов недвижимости должна нести содержательную информацию, чтобы облегчить принятие решений управляющим, инвестором, потребителем и т.д. Классификация является распределением множества объектов недвижимости на их подмножества по сходству или различию в соответствии с выбранными признаками.

Характеристики, по которым объекты недвижимости схожи или отличаются друг от друга, необходимо знать при осуществлении различных операций с недвижимостью, в том числе и при управлении. Отсутствие на сегодняшний день в российской практике единой классификации объектов недвижимости, на наш взгляд, создает определенные сложности для участников рынка недвижимости, в том числе и для управляющих недвижимостью. Таким образом, вопросы классификации объектов недвижимости являются сегодня весьма актуальными.

На практике применяются разные принципы классификации в зависимости от происхождения и назначения объектов недвижимости. Также различны признаки и критерии классификации, которые являются основой для группировки объектов недвижимости. Однако, каким бы образом ни проводилась классификация объектов недвижимости, необходимо использовать следующие правила деления объема понятий :1) в одной и той же классификации следует применять одно и то же основание; 2) необходимо соблюдать соразмерность деления, т.е. сумма членов классификации должна быть равной объему изучаемого класса; 3) члены одной классификации не должны пересекаться; 4) подразделение на виды, подвиды и т.д. должно быть последовательным и непрерывным.

Наиболее значимым критерием (в том числе и для целей управления) является функциональное назначение недвижимости. Например, по функциональному назначению объекты недвижимости разделяют на производственные (прямо или косвенно участвующие в создании товара) и непроизводственные (не участвующие в создании товара, обеспечивающие условия для обслуживания и проживания населения). При этом здания делятся на объекты для коммерческой деятельности (офисы, рестораны, магазины, склады, гаражи для аренды, другие строения) и специальные или общественные (школы, институты и др., церкви, театры, больницы, административные и другие строения) «по целевому назначению». На наш взгляд, с точки зрения управления, данные классификации будут не совсем корректными. Так как разделение объектов недвижимости на производственные и непроизводственные, а также на коммерческие и общественные, по нашему мнению, больше происходит не с точки зрения их функционального назначения, а с позиции возможности получения определенного дохода. Что касается классификации объектов «по физическому статусу», то, нам кажется, что непрерывное выделение в группе искусственные объекты коммерческой будет являться несоблюдением одного из правил проведения классификации. А именно: получается, что в одной и той же классификации используется не одно, а два основания: физическое происхождение объектов и их функциональное использование. Поэтому в этом случае более правильным будет провести две различные классификации по каждому признаку в отдельности.

Объекты недвижимости по функциональному назначению согласно подразделяют на: земельные участки, жилищный фонд и нежилой фонд. При этом нежилая недвижимость делится на: коммерческую недвижимость (офисная недвижимость; торговая недвижимость; рынок складских и производственных помещений; гостиничные комплексы) и прочую недвижимость целевого назначения (больницы; детские сады; учебные заведения и др.).

В данных классификациях рассматривается большое количество второстепенных характеристик, что является очевидным для оценщика-профессионала. В связи с этим рядовой продавец или покупатель недвижимости может «утонуть» в переизбытке информации или не понять их вовсе. Ему попросту не захочется тратить свое время, чтобы разобраться в данном вопросе, ведь продавец не является профессионалом в данной сфере.

Земельный участок – это часть поверхности земли, которая имеет фиксированную границу, площадь, местоположение, правовой статус и другие характеристики, отражаемые в Государственном земельном кадастре и документах государственной регистрации прав на землю.

Жилищный фонд – совокупность всех жилых помещений, независимо от форм собственности, включая жилые дома, общежития, специализированные дома, квартиры, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания.

Жилую недвижимость можно классифицировать по социальным группам или привилегированности: класс «эконом» – расположен в новых спальных районах города либо в обжитых спальных районах с плохим транспортным обеспечением, в ближайших непрестижных пригородах, а также это может быть вторичное жилье с большим сроком эксплуатации. Такое жилье, как правило, преобладает, т.к. является

сравнительно недорогим и удовлетворяет потребности большинства граждан, ограниченных в денежных средствах и заинтересованных прежде всего в стоимости жилья. К домам этого класса можно отнести все современные панельные и кирпичные дома, имеющие минимальный набор удобств, которые расположены в отдаленных от центра районах и имеют минимальную отделку от застройщика. К примеру, подобные новые жилые дома расположены на ул. Российской и Восточно-Кругликовской, в пригороде Краснодара так же предлагают жилье без отделки.

Класс «комфорт» – качество недвижимости значительно выше, чем в «эконом-классе». Такое жилье более комфортно, и, соответственно, стоит дороже. Это могут быть как панельные дома в хорошем районе, так и кирпичные дома. Класс «бизнес» предполагает существенно улучшенный тип недвижимости. Дворы таких домов, как правило, огорожены и оснащены видеонаблюдением: в подъезде присутствует консьерж, для каждой квартиры предполагается парковочное место. Недвижимость «бизнес-класса» находится в центре или вблизи парковых зон недалеко от центра города. Средняя площадь помещения колеблется от 50 кв. м до 140 кв. м. в обжитых районах, в центре города. Такие дома располагаются на ул. Кубанская Набережная, Ставропольская, Юбилейный микрорайон, Фестивальный микрорайон.

Класс «элитный» – это дома, построенные не по типовым проектам; они отличаются оригинальностью проектного решения. Эта категория жилой недвижимости для очень состоятельных граждан, не стесненных в средствах при покупке и обустройстве собственного жилья. Особенность таких построек заключается в том, что дома элитного класса являются малоквартирными. Это могут быть и многоэтажные дома, но с небольшим числом квартир на этаже. Элитные дома имеют благоустроенный внутренний двор, огороженную территорию, парковки. Это дорогое жилье, подчеркивающее статус своего владельца, оно доступно лишь небольшому кругу лиц. Критически важным для элитного дома, с точки зрения современных девелоперов и покупателей, является вопрос обеспечения безопасности. В доме должно быть несколько ступеней безопасности – мониторинг подступов к дому, территории, периметра, входной группы, ресепшн, работа лифта по личным карточкам, круглосуточная охрана, фейс-контроль.

В жилых зонах размещаются объекты социального и культурно-бытового обслуживания населения (школы, детские дошкольные учреждения, магазины, кафе, ателье, приемные пункты прачечных, химчистки, парикмахерские и т.д.), стоянки автотранспорта. Положение здания и его внутренние характеристики – самостоятельные в глазах покупателя параметры. Но при этом они настолько взаимосвязаны, что их всегда следует рассматривать вместе. Например, планируя возведение элитного дома необычной архитектурной формы и с дорогой отделкой, компания-застройщик никогда не выберет в качестве места для строительства неблагополучный район. И наоборот, на дорогой земле престижных, экологически чистых зон нет смысла возводить типовое жилье. И в том и в другом случае это будет невыгодно. Качество здания должно соотноситься со стоимостью (престижем) земли. Только проанализированные в комплексе, эти критерии дают наиболее полное представление о классе дома.

Классифицировать загородное жилье довольно сложно, поскольку объекты недвижимости являются индивидуализированными и имеют различные характеристики. Важнейшими критериями при определении стоимости жилых домов, классифицировать по которым представляется наиболее целесообразным, являются: район размещения поселения, его востребованность и отдаленность от города; инфраструктура района, в котором расположен дом с земельным участком; инфраструктура земельного участка, на котором находится (или будет построен) дом, и сам дом – площадь, отсутствие уклона или рытвин на земельном участке, его возможная заболоченность.

В свою очередь, согласно объектам недвижимости подразделяются по назначению на: землю, жилые здания и помещения, коммерческую недвижимость,

промышленную недвижимость и объекты социально-культурного назначения. При этом под коммерческой недвижимостью понимают объекты, используемые собственником в целях получения дохода и прироста стоимости. К коммерческой недвижимости относятся: офисные объекты; гостиницы, мотели, дома отдыха; торговые объекты; пункты общепита, бытового обслуживания, сервиса. Промышленная недвижимость это: заводские и фабричные помещения, здания и сооружения производственного назначения; инженерные сооружения; паркинги, гаражи; склады.

При этом под коммерческой недвижимостью понимают постройки под розничную торговлю, офисы для бизнеса, стоянки автомобилей, бензоколонки и прочие объекты сферы обслуживания, используемые для извлечения прибыли. К промышленной (индустриальной) недвижимости относят: промышленные сооружения и инфраструктуру. Отдельно выделены институциональная и рекреационная недвижимость. Особым классом представлены отели и мотели.

Коммерческой недвижимостью в данном случае называют объекты недвижимости, являющиеся основным активом для бизнеса, который базируется на их использовании: розничная торговля, офисы, общественное питание, гостиницы. Индустриальная недвижимость – объекты недвижимости, используемые для производственной деятельности. Помимо этого, выделяют также недвижимость специального назначения (административные здания, церкви и пр.). Кроме того, с точки зрения управления важным является разделение объектов недвижимости на доходные и не доходные. К не доходным относятся объекты, не используемые для извлечения прибыли. А к доходным – объекты, сдающиеся в аренду или используемые собственниками для реализации доходного бизнеса. Так же для целей управления важна классификация недвижимости в зависимости от целей собственника. В на основании данного критерия объекты недвижимости разделяют на коммерческие (приносящие доход) и промышленные (создающие условия для его извлечения). Впо указанному критерию недвижимость разделена на инвестиционную (занимаемую собственником для собственных целей: производства и т.д.) и операционную (используемую для получения дохода в виде арендной платы и/или прироста стоимости).

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что во всех рассмотренных классификациях понятие коммерческая недвижимость так или иначе связано с получением прибыли, дохода. Промышленная недвижимость связана непосредственно с производственной деятельностью. Таким образом, в приведенных выше классификациях недвижимости по функциональному назначению нарушается одно из правил деления объема понятий: объекты недвижимости относят к промышленным, общественным, рекреационным и т.д. по признаку функционального назначения, а вот в группу коммерческая недвижимость объекты входят по признаку возможности получения дохода. Кроме того, как отмечено в, при выделении типов недвижимости следует избегать часто совершаемой ошибки, когда смешивается цель использования объекта с точки зрения собственника (получение дохода) и функциональное назначение объекта. Поэтому в данном контексте используя признак функционального назначения, нам кажется не корректным использование понятия коммерческая недвижимость и объединение в эту группу различных объектов недвижимости. А с точки зрения получения дохода более подходящим будет употребление понятия доходная недвижимость, чем коммерческая.

Принимая во внимание выше сказанное, предлагаем для целей управления проводить классификацию объектов недвижимости по трем, на наш взгляд, основным критериям: по функциональному назначению, по возможности получения дохода, а также в зависимости от целей собственника.

Говоря классификации объектов недвижимости по функциональному назначению, в первую очередь их необходимо разделить на три основные группы: земельные участки, жилые объекты недвижимости и нежилые объекты. Только после этого в группе нежилая недвижимость следует выделять отдельные подгруппы

объектов недвижимости, выполняющих определенную функцию. Укрупненная классификация по данному признаку будет выглядеть следующим образом. Объекты недвижимости: земельные участки, жилая недвижимость, нежилая недвижимость. Нежилая недвижимость: офисная, торговая, производственно-складская, социально-общественная, гостиничная, общественного питания, рекреационная, недвижимость сферы обслуживания, а также объекты инфраструктуры. По возможности получения дохода недвижимость следует разделить на: доходные объекты и не доходные. В зависимости от целей собственника недвижимость делится на: приносящую доход и создающую условия для получения дохода. В данном случае правила деления объема понятий не будут нарушены, так как по отдельным критериям проводятся различные классификации. Для целей управления предлагаемые классификации будут наиболее оптимальными.

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. – 3-е изд., исправл. / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
2. Асаул А.Н. Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов / Асаул А.Н., Абаев Х.С., Молчанов Ю.А. – СПб.: «Гуманистика», 2007. – 240 с.: ил.
3. Горемыкин В.А. Недвижимость: экономика, управление, налогообложение, учет: учеб. – М.: КНОРУС, 2006. – 672 с.
4. Горемыкин В.А. Экономика и управление недвижимостью: Учебник. – М.: МГИУ, 2007. – 345 с.
5. Иваницкая И.П. Введение в экономику недвижимости: учебное пособие / И.П. Иваницкая, А.Е. Яковлев. – М.: КРОНУС, 2007. – 184 с.
6. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости – СПб.: Питер, 2000. – 272 с.: ил. – (Серия «Учебники для вузов»).
7. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости. – СПб.: Издательство «МКС», 2003.
8. Управление коммерческой недвижимостью: в 2 т. / Под общ.ред. Е.С. Озерова. – СПб.: Бонниер Бизнес Пресс, 2007.

Доронина М.В., Локтионова Ю.Н.
Организация формирования и реализации депозитной политики
коммерческого банка

Российский Государственный Социальный Университет
(Россия, Москва)

doi:10.18411/spc-08-06-2018-04

idsp: 000001:spc-08-06-2018-04

Аннотация

В статье рассмотрены особенности, принципы и элементы формирования и реализации депозитной политики коммерческого банка. Перечислены фундаментальные факторы, которые ухудшают эффективность депозитной политики кредитных организаций России. Рассмотрена модель формирования депозитной политики банка. Проанализированы основные недостатки, проблемы депозитной политики современного банка и предложен список рекомендаций, с помощью которых можно минимизировать их влияние.

Ключевые слова: депозитная политика; банковский депозит; коммерческие банки; кредитные организации; банковская система.

Депозитные операции составляют основную группу пассивных операций банков. Именно на их основе формируется подавляющая часть ресурсов коммерческих организаций, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования субъектов деловой активности и населения. Формирование депозитной политики на широкой структурной основе с использованием различных инструментов и источников привлечения средств позволяет поддерживать потенциал коммерческого банка в плане проведения активных операций на адекватном уровне, а также гибко реагировать на финансовые потребности потребительского рынка. Способность кредитной