Медовый Александр Ефимович

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2009/11-2/70.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2009. № 11 (30): в 2-х ч. Ч. II. С. 192-195. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2009/11-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

5. Связи ценностей и установок по отношению к инновациям имеют как универсальный, так и культурно-специфический характер, обусловленный ценностными приоритетами членов данной культуры.

В заключение следует отметить, что ценности индивидов, несомненно, взаимосвязаны с инновативными установками личности, и эта взаимосвязь опосредована культурной социализацией. Несомненно, что в основе инновационных установок лежат ценности, выражающие интересы индивида - ценности Открытости к изменениям, и это, похоже, универсальный закон - чтобы создавать что-то новое, личность должна ценить самостоятельность и разнообразие. Однако, если культура не поощряет человеческую уникальность, а требует стремиться к групповой гармонии и подчинять свою жизнь служению группе, то инновативная деятельность может найти источник своей мотивации в ценностях Самопреодоления (универсализм и благожелательность).

На сегодняшний день, как показывает наше исследование, отношение русских студентов к инновациям более позитивно, чем отношение китайских студентов (при том, что инновационная активность Китая на государственном уровне в разы превышает аналогичную активность Китая). Следовательно, китайскому правительству лучше удается мотивировать и стимулировать инновационную активность в своей стране, чем российскому. Возможно, при разработке соответствующих программ не учитывается культурная специфика России и меры, стимулирующие инновационную деятельность, не учитывают ценностных приоритетов граждан современной России.

Список использованной литературы

1. **Инновационное развитие - основа модернизации экономики России**: национальный доклад. М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008.
2. **Лебедева Н. М.** Ценности культуры, экономические установки и отношение к инновациям в России // Журнал ГУ-ВШЭ «Психология». 2008. Т. 5. № 2. С. 68-88.
3. **Лебедева Н. М.** Ценности и отношение к инновациям российских и канадских студентов // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 5. С. 110-121.
4. **Лебедева Н. М., Татарко А. Н.** Методика исследования отношения личности к инновациям // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2009. № 4 (23). Ч. 2. С. 89-96.
5. **Лебедева Н. М., Ясин Е. Г.** Культура и инновации: к постановке проблемы // Форсайт. 2009. № 2 (10). С. 16-26.
6. **Чепуренко А. Ю.** Малое предпринимательство в социальном контексте. М.: Наука, 2004.
7. **Diener E.** Culture and subjective well-being. L., 2000.
8. **Dollinger S. J., Burke Ph. A. & Gump N. W.** Creativity and values // Creativity Research Journal. 2007.
9. **Inglehart R. & Baker W. E.** Modernization, cultural change and the persistence of traditional values // American Sociological Review. 2000. V. 65. Pp. 19-51.
10. **Kharkhurin A., Motalleebi S. N. S.** The impact of the creative potential of American, Russian and Iranian college students // Creativity Research Journal. 2008. № 20 (4). Pp. 404-411.
11. **Shane S.** Why do some societies invent more than others? // Journal of Business Venturing. 1992. № 7. Pp. 29-46.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Медовый Александр Ефимович
Международная академия финансовых технологий, г. Пятигорск

Экономическая реформа, проводимая в стране, не могла не затронуть экономических отношений в сфере оказания услуг на рынке недвижимости. Изменения коснулись как регламентации вещных прав на объекты недвижимости, возникающие в процессе оказания услуг, так и вопросов, связанных с возникновением и переходу прав собственности на эти объекты, реконструкции, новому строительству, проблемам инвестиций, вопросов государственного регулирования в недвижимости, участия государства и местного самоуправления в процессах использования и создания недвижимости, налогообложением объектов недвижимости и сделок с недвижимостью. В данной работе рынок недвижимости рассматривается как среда осуществления деятельности в сфере услуг.

В отечественной теории и практике существуют неоднозначные трактовки понятий "недвижимость". В своем исследовании автор исходил из следующего определения: недвижимость - это те объекты, которые не подлежат перемещению без их физического разрушения. Становление и развитие рыночных отношений во всех сферах хозяйственной деятельности предполагает введение рыночных элементов и в область функционирования недвижимости.

Понятие недвижимости законодательно определено в п.1 ст. 130 Гражданского кодекса РФ. Это, так называемое, юридическое понятие недвижимости. «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество».[1]

[1] Гражданский Кодекс Российской Федерации. М.: Инфра-М, 1995. Ст. 130.

Отсюда следует, что законодатель отнес с недвижимости не только недвижимость с экономико-хозяйственной точки зрения, но объединил в это понятие объекты, право на которых должно быть зарегистрировано государством.

Не отклоняясь в сторону освещения вопросов экономического понятия «недвижимости», отметим, что при рассмотрении вопросов оказания услуг на рынке недвижимости приходится сталкиваться исключительно с вышеприведенным юридическим понятием, так как вопросы регистрации права и перехода права на недвижимость имеют большое значение в деятельности предприятий и предпринимателей, занимающихся оказанием услуг на рынке недвижимости.

Предмет деятельности в области оказания услуг на рынке недвижимости - проведение сделок с объектами недвижимости, отраженных в первом предложении вышеназванного определения Гражданского кодекса. Оказание услуг и иная деятельность в области недвижимости не захватывает сделки с воздушными и морскими судами, судами внутреннего плаванья и космическими объектами, поэтому в данной работе особенности проведения этих сделок рассматриваться не будут: они не являются предметом нашего исследования, так как выходят за рамки потребительского рынка.

В системе недвижимости можно выделить четыре иерархических пространственно-планировочных уровня, которые имеют свою специфику - эта специфика должна учитываться сферой услуг.

1. Первый, самый нижний уровень - совокупность отдельных объектов, их внутренняя пространственная, социальная, коммуникационная среда.

2. Второй уровень системы - комплексы жилых объектов, инфраструктурных сооружений и городских пространств - совокупности образований 1-го уровня.

3. Третий уровень - относительно обособленные отдельные архитектурно-планировочные совокупности, составленные из элементов 2-го уровня.

4. Четвертый уровень - большие пространственно-планировочные образования, значимой частью которых являются архитектурно-планировочные уровни недвижимости.

Заметим, что использование недвижимости как среды осуществления услуг характерно для любой стадии цикла недвижимости, все зависит от вида услуг. Большинство видов предоставляемых услуг затрагивают недвижимость на нескольких стадиях цикла, однако имеются и моностадийные виды.

В сфере услуг на рынке недвижимости наиболее часто прибегают к стандартному описанию недвижимости, распространена таблица, под названием «российский стандарт описания квартиры», которая построена на основе основных классификационных признаков жилой городской недвижимости. Данный стандарт принадлежит Российской Гильдии риэлторов, а применение его в практике риэлтерской деятельности известному российскому аналитику на рынке недвижимости Г. Стернику. Иногда такие таблицы объединяют в журнал.

В Российской практике рынок недвижимости часто классифицируется по уровню жилых объектов: стандартое или массовое жильё, жильё повышенной комфортности, и так называемое «элитное» жильё. Эта классификация достаточно условна и основные факторы, которые принимаются во внимание - это комфортность и эксклюзивность объекта, наличие дополнительных удобств и услуг, расположение и, как следствие, цена.

Предпринимательский интерес представляет другая классификация жилой городской недвижимости, разработанная автором для целей оказания услуг в риэлторской деятельности.

Разумеется, в разных городах эти сегменты недвижимости представлены в разном соотношении в зависимости от категории города, его экономического и политического значения.

Табл. *Классификация жилой недвижимости городов*

Элитная городская недвижимость	Обыкновенная городская недвижимость
1. Особняки дореволюционной постройки	1. Коммунальные квартиры в домах дореволюционной постройки. Комнаты в общежитии с частичными удобствами
2. Элитные дома и квартиры сталинского периода	2. Квартиры хрущевского периода (маломерки) и квартиры-гостинки с микросанузлами и кухнями
3. Дома, построенные для сотрудников ЦК КПСС, обкомов, крайкомов партии, высших чинов профсоюзов	3. Квартиры брежневского периода с раздельными комнатами и улучшенными вспомогательными помещениями
4. Современные элитные дома и особняки с квартирами индивидуальной планировки и улучшенной отделкой (в пределах этой группы имеется классификация современного элитного жилья по классам качества - класс «А», класс «Б» и класс «С», ранжируемые по местоположению, отделке, наличию и разветвленности инфраструктуры дома и прилегающей территории, дополнительным услугам для жителей)	4. Жилье экономического класса современной постройки (после 90-х годов)

Касаясь вопросов классификации недвижимости необходимо рассмотреть классификацию рынков недвижимости, что не одно и то же с классификацией самой недвижимости. Эта классификация является важной для целей оказания услуг, так как она затрагивает систему оказания услуг на конкретном рынке.

В России рынок недвижимости классифицируется по назначению:

- рынок жилья;
- рынок коммерческой недвижимости.

Рынок жилья традиционно классифицируется следующим образом:

а) рынок покупки / продажи недвижимости (купли-продажи);

б) рынок аренды недвижимости.

Рынок покупки/продажи в свою очередь можно разделить на:

1. первичный рынок - это рынок жилых объектов, которые впервые предложены на рынке жилья, или находятся в стадии строительства;

2. вторичный рынок - это рынок жилых объектов, которые уже построены и выводились на рынок жилья ранее, получены на основании гражданско-правовых сделок, право собственности, на которых уже было ранее установлено.

Рынок аренды недвижимости - это рынок жилых объектов, которые используются арендодателями для извлечения дохода, получаемого от арендаторов. При заключении договора аренды передаются только права пользования объектом недвижимости, право владения и право распоряжения не передаются.

Рынок недвижимости также классифицируется по формам собственности - недвижимость, находящаяся в частной собственности, государственной, муниципальной собственности, собственности общественных организаций. Нередка и смешанная форма собственности.

Вопросы мониторинга этих рынков, будет подробно изложены в следующих главах, так как проведение мониторинга представляет собой одну из важнейших услуг на рынке недвижимости - аналитику рынка.

Нами также была разработана классификация услуг на рынке недвижимости, что представляет собой один из пунктов новизны данной работы.

Услуги на рынке недвижимости делятся на:

1. Услуги полноцикловые - приводящие к регистрации права на объект недвижимости.

2. Услуги неполного цикла, выполнение которых не приводит к регистрации права, но может приводить к установлению права.

Классификация по видам работ:

1. Аналитические услуги (мониторинг рынка недвижимости, получение отдельных аналитических данных об объектах недвижимости и рынке). Маркетинговые исследования на рынке недвижимости.

2. Информационные (информирование клиентов о состоянии рынка, стоимости типичных объектов недвижимости, наличии требуемых объектов на рынке, подбор варианта недвижимости по заданным параметрам).

3. Брокерские услуги (поручение на совершение сделки, комиссионная продажа, услуги агента).

4. Консультационные услуги (консультации о правах и обременениях прав объектов недвижимости, о порядке совершения сделок, порядке регистрации прав и перехода прав, порядке передачи объектов недвижимости, порядке расчетов за объекты недвижимости, подбор материалов и информации (законодательных, нормативных, подзаконных актов и сложившейся судебной практики) по заявкам клиентов.

5. Юридические услуги (ведение дел в суде, третейском суде, применение альтернативных мер урегулирования споров, подготовка юридически значимых документов - соглашений, заявлений, договоров).

6. Услуги по расчетам за объекты недвижимости и за права (передача и получение задатков, авансов, аккумулирование и передача клиентам арендной платы, проведение полного расчета).

7. Лизинговые услуги - организация передачи объекта недвижимого имущества в лизинг и расчетов по лизингу.

8. Брокерские ипотечные услуги (подбор ипотечного банка, сбор документов от имени клиента для получения ипотечного кредита, заключение от имени клиента договора об ипотеке, ведение ипотечных расчетов).

9. Услуги формирования портфеля недвижимости и управления портфелем, как от собственного имени, так и по поручениям клиента (возможны варианты управления смешанным портфелем инвестиций, включающим как недвижимости, так и иные активы - ценные бумаги, права, долговые обязательства).

10. Налоговое консультирование и разработка схем оптимизации налогообложения с использованием сделок с недвижимостью.

11. Оценка объектов недвижимости, стоимости прав, стоимости передачи прав, оценка ущербов, оценка текущей стоимости объекта, подготовка данных по динамике стоимости объекта или группы объектов (имущественного комплекса). Оценка бизнеса на рынке недвижимости.

12. Оценка технического состояния объекта недвижимости (техническая экспертиза) и разработка системы мероприятий по изменению технического состояния.

13. Осуществление услуг по ремонту и поддержанию технического состояния, как собственными силами, так и силами привлеченных специалистов и организаций с целью повышения стоимости объекта недвижимости.

Также необходимо отметить, что все участники рынка недвижимости делятся по организационно-правовой форме и форме собственности. Здесь и далее рассмотрение проблем оказания услуг на рынке недвижимости будет производиться без учета вышеназванных форм, кроме отдельных случаев, когда форма будет влиять на процесс оказания услуги и на результаты деятельности.

Отличие предложенной классификации услуг на рынке недвижимости от ранее предлагавшихся в том, что она является более полной и учитывает практически все работы, выполняемые организациями, работающими на рынке недвижимости.

Таким образом, сфера услуг на рынке недвижимости катализирует развитие рынка недвижимости, а это становится фактором стабильного устойчивого развития государства, поскольку именно право собственности, и в частности право собственности на недвижимость и возможность распорядиться недвижимостью во многом определяет социальную стабильность современного общества, которую в силу своей специфики иные рынки обеспечить не могут.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА

Моисеева Юлия Андреевна
Ставропольский государственный аграрный университет

Мировой кризис явился результатом провала сложившейся финансовой системы. Среди причин - постоянно увеличивающееся желание корпораций получить выгоду на основе постоянно растущего спроса и непропорционального распределения генерируемого благосостояния как внутри стран между слоями населения, так и различными странами и регионами мира. Еще одной причиной является невероятные дисбалансы, между масштабами финансовых операций и фундаментальной стоимостью активов, возросшим спросом на кредитные ресурсы и источниками их обеспечения.

Глобальный экономический кризис заставляет правительства разных стран мира все больше и больше задумываться о долгосрочной стратегии развития мировой экономики. Многие экономисты считают, что прошла только первая волна кризиса, и ожидается, наступление второй волны, которая потрясет весь мир своими размерами.

Страны Центральной и Восточной Европы в условиях кризиса сталкиваются с собственными финансовыми, социальными и политическими проблемами, и зачастую их шаги воспринимаются другими странами как “протекционистские” [6].

Протекционизм - государственная политика по защите внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определенных ограничений:

1) Вводятся тарифы - налоги на ввозимые из-за рубежа товары. Они делают иностранную продукцию более дорогой, чем аналогичную отечественную.

2) Устанавливаются ограничения на количества импортируемых товаров определенного наименования и вида - квоты. Подобно тарифам, квоты снижают иностранную конкуренцию на внутреннем рынке.

3) Применяются экспортные субсидии, то есть выплаты, позволяющие им продавать свою продукцию за рубежом по более низким, так называемым демпинговым, ценам.

Такая политика, с одной стороны, оказывает содействие развитию национального производства и защиты отечественного производителя, а с другой, может привести к застойным явлениям в экономике, усилению монополизма и снижению конкурентоспособности национальных товаров. Ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, огражденных от иностранной конкуренции. Усиливается нелегальный ввоз товаров без таможенного контроля. К тому же ответные меры стран - торговых партнеров могут нанести национальному хозяйству ущерб, превышающий его выигрыш от мер таможенной защиты.

Тем не менее, руководителей Европы больше всего волнует состояние их собственных национальных экономик, нежели судьба единого экономического пространства.

Так президент Франции Николя Саркози добивался выделения дотаций от Евросоюза для автомобильной промышленности своей страны, потому что оказание помощи корпорации "Renault" отвечало интересам всех стран ЕС. Главным же критиком французских инициатив выступила Швеция, правительство которой выделило почти 3 млрд. долларов для спасения "Volvo" и "Saab" [2].

Для спасения же американской экономики был разработан план под названием «Покупай американское», который, по-мнению ЕС, вел к протекционизму. Суть плана состояла в том, что для проектов, которые финансируются из антикризисных средств, будут использоваться сталь, железо и товары, произведенные в США. В Европарламенте план «Покупай американское» называли возможным новым «железным занавесом» для Европы, что могло привести к торговым войнам, но в феврале 2009 года американские сенаторы проголосовали за то, чтобы смягчить положения стимулирующего плана объемом 900 млрд. долларов, что дало возможность Канаде, Мексике и ЕС не беспокоиться, ведь у них есть соответствующие торговые договоренности с США [4].

Власти большинства развитых и развивающихся стран вкладывают огромные деньги в свои банки, пытаясь предотвратить дальнейшее развитие кризиса. Однако при этом они советуют банкам не кредитовать иностранные проекты.