

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Кафедра менеджмента

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Оценка доступности жилья панельного домостроения для населения г. Томска

УДК 332.85:69.057.122

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3A2A2	Михеенко Ксения Аркадьевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Юдахина Ольга Борисовна	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Криницына Зоя Васильевна	к.т.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Татьяна Викторовна			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Менеджмента	Чистякова Наталья Олеговна	к.э.н.		

Томск - 2017г.

Запланированные результаты обучения по ООП 38.04.02 Менеджмент

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
Профессиональные компетенции	
Р₁	Применять гуманитарные и естественнонаучные знания в профессиональной деятельности. Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений менеджмента в России и за рубежом в условиях неопределенности с использованием современных научных методов
Р₂	Применять профессиональные знания в области организационно-управленческой деятельности
Р₃	Применять профессиональные знания в области информационно-аналитической деятельности
Р₄	Применять профессиональные знания в области предпринимательской деятельности
Р₅	Разрабатывать стратегии развития организации, используя инструментарий стратегического менеджмента; использовать методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций
Р₆	Систематизировать и получать необходимые данные для анализа деятельности в отрасли; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование предприятий отрасли, анализировать поведение потребителей на разных типах рынков и конкурентную среду отрасли. Разрабатывать маркетинговую стратегию организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию
Р₇	Разрабатывать финансовую стратегию, используя основные методы финансового менеджмента; оценивать влияние инвестиционных решений на финансовое состояние предприятия
Р₈	Разрабатывать стратегию управления персоналом и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию. Применять современные технологии управления персоналом, процедуры и методы контроля и самоконтроля, командообразования, основные теории мотивации, лидерства и власти
Универсальные компетенции	
Р₉	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности.
Р₁₀	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем разрабатывать документацию, презентовать результаты профессиональной деятельности.
Р₁₁	Эффективно работать индивидуально и в коллективе, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт электронного обучения
 Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
 Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
 Зав. кафедрой
 Чистякова Н.О.

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломной работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-3A2A2	Михеенко Ксении Аркадьевне

Тема работы:

Оценка доступности жилья панельного домостроения для населения г. Томска	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.)</i>	Объектом исследования является рынок жилой недвижимости Томской области. Исходными данными к дипломной работе послужили: статистические сборники Федеральной службы государственной статистики (Росстат), электронная база данных риэлтерских агентств «Орис» г. Томска, учебники, учебные пособия, научные статьи, интернет-ресурсы.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	1. Изучение особенностей рынка жилой недвижимости Томской области; 2. Классификация жилой недвижимости по различным признакам; 3. Рассмотрение понятий жилой недвижимости и доступности жилья; 4. Анализ рынка жилой недвижимости г. Томска; 5. Оценка концентрации рынка жилья г. Томска;

	6. Оценка доступности панельного домостроения для населения г. Томска.
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	1. Структура сделок на рынке жилой недвижимости по материалу стен, по районам города, по категориям квартир Томской области; 2. Динамика средней стоимости жилья по категориям квартир Томской области; 3. Динамика – Структура сделок на рынке жилой недвижимости г. Томска по типу 4. Динамика показателей средней стоимости 1 м ² жилой недвижимости общей площади на вторичном и первичном рынке Томской области; 5. Производственная структура группы компаний ОАО «ТДСК»; 6. Миссия ОАО «ТДСК»; 7. Структура холдинга «ТДСК»; 8. Сегментация первичного рынка жилья по предложению в г. Томске; 9. Динамика индекса доступности жилья на первичном и вторичном рынке жилья.
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Криницына Зоя Васильевна
Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Юдахина Ольга Борисовна	К.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3А2А2	Михеенко Ксения Аркадьевна		

Оглавление

Реферат	6
Введение.....	7
1 Недвижимость и рынок недвижимости	8
1.1 Рынок жилой недвижимости: основные понятия и его особенности.....	8
1.2 Понятие доступности жилья и определяющие ее факторы.....	15
1.3 Методики оценки доступности жилья	24
2 Анализ рынка жилой недвижимости и оценка его концентрации.....	32
2.1 Анализ рынка жилья г. Томска.....	32
2.2 Оценка концентрации первичного рынка жилья г. Томска	40
2.3 Характеристика предприятия ОАО «ТДСК»	50
3 Оценка доступности жилья панельного домостроения для населения г. Томска	59
3.1 Оценка доступности жилья панельного домостроения с применением индексов ООН-ХАБИТАТ на основе данных о доходах и расходах семьи	59
3.2 Оценка доступности жилья панельного домостроения посредством индексов ООН-ХАБИТАТ на основе статистических данных	63
3.3 Оценка доступности ипотечного жилищного кредитования	67
4 Социальная ответственность	73
Заключение	87
Список используемых источников.....	92
Приложение А	96
Приложение Б.....	108
Приложение В.....	109
Приложение Г	110

Реферат

Выпускная квалификационная работа включает в себя 110 страниц, 14 рисунков, 18 таблиц, 30 использованных источников, 4 приложения.

Ключевые слова: анализ рынка жилья, рынок жилой недвижимости г. Томска, оценка концентрации, доступность жилья для населения г. Томска, анализ ипотечного кредитования.

Объект исследования – рынок жилой недвижимости г. Томска.

Целью работы является анализ доступности жилья для населения г. Томска.

В ходе исследования проводился анализ рынка жилой недвижимости Томской области, выявление концентрации и сегментации рынка жилья, характеристика и анализ ОАО «ТДСК», оценка доступности жилья панельного домостроения на основании доходов и расходов домохозяйств, оценка ипотечного жилищного кредитования.

Результатами исследования стали выводы о состоянии рынка жилой недвижимости г. Томска, показателях доступности жилья для населения г. Томска и выявление вида рыночной конкуренции на рынке застройщиков.

Результаты дипломной работы могут быть использованы в деятельности Департамента архитектуры и строительства Томской области, например, при разработке жилищной и строительной концепций развития области, а также другими местными органами власти при оценке качества жизни населения и разработке социально-экономических программ развития региона.

Введение

Для населения одной из приоритетных задач всегда являлось приобретение жилья. И для обеспечения комфортным и доступным жильем, во всех регионах страны нужно проводить анализ рынка недвижимости на доступность жилья для населения.

Объектом данного исследования был выбран рынок жилой недвижимости города Томска.

Предметом данного исследования была выбрана доступность жилья в городе Томск.

Целью данной выпускной квалификационной работы является анализ доступности жилья для населения города Томска. На основании цели работы были поставлены следующие задачи:

- анализ рынка жилой недвижимости города Томска;
- систематизация недвижимости по различным признакам;
- анализ концентрации рынка жилья города Томска;
- оценка доступности жилья города Томска.

В данной работе были применены методы группировок, метод временных рядов, сравнительный анализ, табличный и индексный метод, а также коэффициент доступности жилья в ряде модификаций.

Источники информации в выпускной квалификационной работе служат статистические сборники Федеральной службы государственной статистики, электронная база данных риэлтерских агентств ORIS города Томска.

1 Недвижимость и рынок недвижимости

1.1 Рынок жилой недвижимости: основные понятия и его особенности

Рынок недвижимости развивается, это создает научный фундамент в этом сегменте экономических отношений, что находит выражение в актуальной терминологии.

Рынком недвижимости можно назвать систему рыночных механизмов, взаимодействующих между собой и охватывающих процесс создания, эксплуатации и финансирования объекта недвижимости. [3, с. 20].

Рынок жилой недвижимости – это экономико-правовое пространство, в котором совершается взаимодействие спроса и предложения существующих на определенный временной период контрагентов недвижимого имущества, и где происходят все текущие операции, связанные с ней. [6, с. 11].

Посредством механизмов работы рынка и государственного регулирования рынок недвижимости обеспечивает:

- возведение новых объектов недвижимого имущества;
- присвоение прав собственности на недвижимость;
- распределение пространства между конкурирующими вариантами землепользования;
- установление равновесных цен на объекты недвижимого имущества;
- управление (эксплуатацию) объектом недвижимости;
- вложение средств в недвижимость.

Рынок недвижимости обладает определенными свойствами:

1. Обладает региональной спецификой. В зависимости от региона, сильно могут отличаться друг от друга уровень риска, уровень цен, эффективности инвестиций в недвижимость и т.д.

2. Имеет циклический характер. При чем, рост и падение цен на рынке недвижимости не совпадают по времени с перепадами в других отраслях экономики. Падение темпов развития рынков недвижимости предшествует

спаду экономики в целом и, соответственно, рост на рынке недвижимости начинается раньше, чем улучшение экономики в целом.

3. Низкая ликвидность. Сроки по реализации объектов на рынке жилья продолжительны. Время между появлением предложения о продаже объекта недвижимости и его реализацией называется экспозицией товара на рынке.

Различная продолжительность нахождения товара на рынке обуславливает его ликвидность. Скорая трансформация товара из натуральной формы в денежную форму указывает на его высокую ликвидность. Продолжительный срок реализации товара для продавца определяет низкую ликвидность. Ликвидность объектов недвижимости ниже ликвидности других товаров.

Товары высокой ликвидности имеют свойство быстро трансформироваться из натурально-вещественной формы в денежную форму наоборот. Объекты жилой недвижимости в среднем выставляются около 1– 1,5 месяцев, сроки экспонирования объектов коммерческой недвижимости нередко доходят до 6 месяцев и более полугода. Этот показатель говорит о низкой ликвидности объектов коммерческой недвижимости.

4. Имеет высокий уровень расходов по обслуживанию сделки. Низкая ликвидность объектов недвижимости вызывает высокий уровень издержек у обеих сторон сделки. Данные издержки обусловлены сложными условиями сделок по недвижимости. К примеру, перед осуществлением рыночной транзакции, необходимо выбрать с кем и на каких условиях выгоднее заключить сделку, организовать переговорный процесс, подготовить документы, собрать информацию и т.д. Расходы, которые несет покупатель и продавец недвижимости при заключении сделки, называются транзакционными издержками.

5. Имеет ограниченный объем спроса и предложения на объекты недвижимости. В результате высокой стоимости объектов недвижимости емкость рынка не может быть очень высокой.

6. Предполагает определенную специфику получения информации. В то время как иные рынки, находясь под пристальным вниманием большого количества участников, аналитиков и исследователей, используют для работы с информацией развитые системы сбора, обработки и распространения, то в силу частного характера сделок на рынке недвижимости информация характеризуется труднодоступностью, неполнотой и нередко недостоверностью.

Спецификой рынка недвижимости является то, что рядовой приобретатель жилья, обычно, не является ни опытным покупателем или инвестором в объекты недвижимости, ни владеет информацией о реальных ценах сделок [3, с. 151-152].

Рассмотрим главные критерии жилой недвижимости. Существует классификация на основе этажности зданий.

- Малоэтажные дома (до трех этажей).
- Многоэтажные дома (от четырех до девяти этажей).
- Дома повышенной этажности (от десяти до двадцати этажей)
- Высотные дома (свыше двадцати этажей).

Используется так же и классификация объектов жилой недвижимости, где критерием является применяемый материал наружных стен здания.

- Дом с кирпичными стенами.
- Панельный дом.
- Монолитный дом.
- Деревянный дом.
- Дом смешенного типа.

Относительно условий крупных городов выделяют такие объекты жилой недвижимости как:

1. Элитное жилье. Оно должно отвечать определенным требованиям:
 - быть размещено в престижных районах города;
 - иметь стены из кирпича;
 - совокупная площадь квартиры должна быть не менее 200 кв. м;

- должны быть в наличии изолированные комнаты, по планировке приближенные к квадрату, а также большая кухня;

- охраняемый подъезд, подземный гараж и т.п.

2. Малоэтажные дома коттеджного типа, входящие в состав элитных домов, характеризуются следующими потребительскими требованиями:

- расположение на расстоянии 1 часа езды от города;

- стены из кирпича;

- двух и более уровневая застройка;

- обязательное присутствие объектов социальной инфраструктуры и инженерных коммуникаций.

3. Жилье повышенной комфортности. Требования к жилью подобного типа подразумевает наличие определенных параметров:

- размещение такого жилья в различном (не только престижном) городском районе;

- площадь общей комнаты от 20 кв. метров и больше;

- разнообразность конструктивно-технологических параметров.

Малоэтажные дома, расположенные в пригородной зоне, должны обладать такими характеристиками как:

- долговечность, высокая прочность и низкая теплопроводность стен;

- наличие развитых инженерных сетей.

4. Типовое жилье. Должно обладать следующими параметрами:

- быть размещено в любом районе города;

- выполнено в соответствии с архитектурно-планировочными параметрами современных строительных норм и правил;

- принадлежать к недвижимости, относящейся ко второму поколению домостроительной индустрии и удовлетворяющее современные конструктивно-технологические параметры.

Для малоэтажной застройки в пригороде важны не только технические характеристики, но и наличие основных объектов социально-бытового назначения.

5. Жилье низких потребительских качеств. Требования к подобному рода жилью, ввиду условий потребительского спроса и фактора низкой платежеспособности, весьма скромны:

- размещение в любом, в том числе и непрестижном районе города;
- отдаленное расположение от главных транспортных сетей;
- классификация данных жилых помещений, как «старого» фонд, как здания, нуждающиеся в реконструкции и капитальном ремонте, и так называемые «хрущевки», то есть дома массовой индустриальной застройки 50-60-х годов;
- возможность размещения на первых этажах здания помещения другого типа;
- сниженные архитектурно-планировочные характеристики и т.д.

Представленная выше классификация жилой недвижимости составлена в соответствии с предпочтениями разных слоев потребителей жилья по уровню их платежеспособности [3, с. 11-12].

Совершение сделок на рынке недвижимости можно разделить по типу на сделки на первичном и вторичном рынке.

Рынок первичного жилья – это обычно квартиры-новостройки, на которые свидетельство о собственности пока не существует. Фактически первичный рынок жилья – это продажа квартир, которые существуют только в проекте на бумаге, даже если возведение дома уже началось. Продажа первичных квартир в строящихся домах регламентируется 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве». Согласно этому закону застройщик обязуется построить многоквартирный дом и после ввода в эксплуатацию передать дольщику (покупателю новостройки) определенный договором долевого участия объект долевого строительства. Как только дом вводится в эксплуатацию и происходит подписание договора купли – продажи жилой недвижимости, ее владелец обязан произвести регистрацию своего права на собственность квартиры в новом доме.

Когда свидетельство о государственной регистрации права на собственность получен, по юридическому статусу жилье будет называться «вторичным». Случается, что застройщик при строительстве дома намеренно не продает или не успевает продать часть квартир. После того, как дом уже введен в эксплуатацию, застройщику надлежит пройти процедуру оформления права на собственность этих квартир. В будущем, когда на каждую квартиру будет получено свидетельство, их можно будет реализовать на рынке вторичного жилья.

Вторичное жилье или рынок готового жилья – это совокупность квартир, находящихся в собственности. Собственность может быть, как частная, подтвержденная свидетельством о государственной регистрации права, так и государственная (муниципальная). В муниципальных квартирах (их еще часто называют неприватизированными) люди проживают по договорам социального найма. И хотя на неприватизированную квартиру у проживающих в ней людей свидетельства о государственной регистрации права собственности нет – такие квартиры относятся также к вторичному рынку жилья.

Рассмотрим основные критерии выбора большинства покупателей, и разницу между жильем на первичном и вторичном рынке:

1. Стоимость жилья. На более ранних этапах строительства, при прочих равных условиях цена квадратного метра в строящемся доме будет дешевле. Первичное жилье всегда дешевле вторичного жилья той же категории, расположенной в тех же районах города.

2. Скорость. На первичном рынке с момента заключения договора долевого участия с застройщиком и до получения свидетельства на квартиру может пройти срок от трех месяцев до полутора лет, в зависимости от этапа строительства. Ключи от вторичного жилья покупатель получает сразу после сделки.

3. Расходы на отделку. Подавляющее большинство квартир на первичном рынке сдаются покупателю «в бетоне» (в черновой отделке).

Расходы на отделку чернового варианта гораздо выше, чем на ремонт аналогичной квартиры на вторичном рынке. Однако, совокупные затраты при покупке квартиры, при прочих равных условиях, в новостройках ниже.

4. Разнообразие выбора. Самое интересное, доступное и ликвидное жилье в новостройках распродается на ранних стадиях строительства. А значит, к завершению строительства обычно остаются квартиры с большей площадью, высокой стоимостью, или с какими-либо недостатками (к примеру, теневая сторона дома). На вторичном рынке вариантов выбора, как правило, всегда больше.

5. Риски. При приобретении квартиры на вторичном рынке существует риск аннулирования договора купли-продажи в суде (тогда обе стороны обязаны вернуть друг другу все, что получили по договору) или возникновения права пользования квартирой третьими лицами после продажи. Предусмотреть и упредить подобные риски возможно при детальном анализе истории квартиры, что обычному обывателю не всегда представляется возможным. Риски, связанные с покупкой жилья на первичном рынке, лежат в поле деятельности застройщика. Предугадать его банкротство или задержку сроков окончания сдачи жилья и передачи квартир покупателям не может никто. И хотя на данный момент статья 214-ФЗ принуждает налагать на застройщика штрафы за несоблюдение сроков ввода дома в эксплуатацию, и в настоящее время в Государственной Думе находится законопроект об обязательном страховании застройщика от банкротства, все это пока не дает 100% защиты покупателям при выборе первичного жилья.

6. Регистрация. Оформить регистрацию в новостройке невозможно. Для регистрации по месту жительства в районное РОВД необходимо представить документы, подтверждающие наличие собственности на данное жилое помещение

7. Доходность. Цена на квадратный метр первичного жилья увеличивается по мере приближения сдачи дома. При умелом вложении средств, в первичное жилье можно получить до 30% годовых. Высокие риски,

связанные с инвестированием на начальных этапах строительства, компенсируют высокую доходность. Вторичное жилье если и прибавляет в стоимости, то в рамках общей конъюнктуры рынка. Но вторичное жилье также можно сдавать в аренду, в этом случае доход рассчитывается индивидуально.

8. Процент по ипотечному кредиту. Объекты первичного жилья кредитуют не все банковские учреждения. Иногда объект строительства проходит аккредитацию только в нескольких банках, что не всегда удобно для потребителя. Однако в последние годы, при поддержке государства, банки выдают ипотечные кредиты на покупку жилья на первичном рынке под более выгодный процент, как правило, на 1,5- 2% ниже, чем на вторичное жилье.

9. Эффект «новой квартиры». Уверенность в стопроцентной юридической чистоте квартиры, что квартирой никто не пользовался ранее, возможность сделать интерьер «с нуля» – все это преимущества квартиры, приобретенной на первичном рынке, хотя изредка случается и на вторичном рынке. Кроме того, несомненным преимуществом нового дома являются новые коммуникации, инженерные системы, в отличие от старых домов, где с ними могут быть проблемы. Немалое значение имеет и окружение. Шанс поселиться рядом с соседом-алкоголиком или наркоманом в первичном жилье ниже, чем в «старом фонде» [4].

1.2 Понятие доступности жилья и определяющие ее факторы

На сегодняшний день, основная задача государства в сфере реформирования жилищной политики – это повышение доступности жилья для граждан. Чтобы решить данную задачу нужно выяснить, что и как влияет на доступность жилья.

В первую очередь обозначим термин «доступность жилья». В источниках встречаются самые разные трактовки данного термина.

«Доступность жилья» – это возможность для всех слоев населения приобрести необходимую жилую недвижимость в собственность при данном

уровне доходов и нынешнем уровне цен на жилье, используя различные рыночные механизмы.

В современных источниках выделяют различные ключевые факторы, влияющие на доступность жилья. Рассмотрим точки зрения некоторых специалистов.

Например, доступность жилья для граждан определяется многими параметрами. Вот основные из них:

- Комфортные условия ипотечного кредитования;
- Привлекательность для инвесторов;
- Уровень монополизации рынка новостроек;
- Сложившиеся рыночные цены[5].

В разных источниках говорится о существующей недоступности получения ипотечного кредита, которая вызвана низким уровнем дохода населения, и низким объеме жилищного строительства, что в совокупности препятствует удовлетворению потенциального спроса на жилье. Исходя из этого, становится ясно, что даже если ипотечный кредит станет доступен всем гражданам, проблема доступности жилья сохранится, хотя бы потому, что приобретать с помощью ипотечного кредита будет попросту нечего. Отсюда следует, что доступным для всех категорий населения жилье смогут сделать два основных фактора – комфортный процент по ипотечному кредиту и достаточный выбор предложений на рынке [6].

Однако, в настоящее время жилищная политика, проводимая государственными и муниципальными образованияами, влияет на увеличение одних факторов и уменьшение других.

Основываясь на анализе указанных выше факторов, которые влияют на доступность жилья, обозначим ключевые:

- стоимость жилья;
- уровень дохода домашнего хозяйства;
- разнообразие и доступность продуктов ипотечного кредитования;

–высокий выбор жилой недвижимости прежде всего на первичном рынке жилья.

Необходимо рассмотреть обозначенные выше факторы, проанализировать их взаимосвязь и влияние на категорию доступности жилья.

Стоимость жилья – это основной фактор, влияющий на доступность жилья. Предположительно, чем стоимость жилья ниже будет, тем, соответственно, более вероятно, что гражданин приобретет жилье за собственные средства или взяв ипотеку.

Цена за квадратный метр на квартиры вторичного рынка зависит, в основном, от возраста дома, его расположения в инфраструктуре города, материала из которого построен дом, общей площади квартиры, количества комнат, этажа, наличия балкона и др. [7].

Стоимость квадратного метра на первичном рынке складывается, прежде всего, из себестоимости строительства. Главными слагаемыми себестоимости можно назвать: стоимость строительных и отделочных материалов, расходы по подключению к инженерным сетям и стоимость земельных участков (аренды или покупка), уровень оплаты труда специалистов строительного сектора, сложившийся в регионе.

Значит, можно увеличить доступность жилья, снижая себестоимость строительства. К сожалению, это становится возможным только при условии не монополизированного рынка.

Следующим немаловажным фактором, оказывающим влияние на доступность жилья, являются доходы населения. Поскольку, чем выше уровень доходов, тем гипотетически больше возможностей приобрести квартиру и, следовательно, тем выше доступность жилья.

Доходы населения напрямую зависят от общего уровня жизни в стране, политики государства в бюджетной и финансовой, сфере налогов, развитости рыночных отношений и др.

Основной критерий, доступности ипотечного кредитования жилых помещений в стране, это возможность получения ипотечного кредита всеми

слоями, работающего населением. А эта возможность определяется уровнем дохода заемщика, ведь только высокодоходное домохозяйство в состоянии выплачивать ипотечный кредит, не нарушая при этом привычный уровень жизни.

На основании изложенного, ясно прослеживается взаимосвязь между доходом населения и развитием рынка ипотечного кредитования.

В то же время, экономическая, правовая, политическая обстановка в стране, оказывает прямое влияние на основные условия кредитования: величина процентной ставки за кредит, размер первоначального взноса, наличие или отсутствие поручителей, требования к заемщикам.

Эксперты в сфере ипотечного кредитования выделяют одной из основных причин, ограничивающих возможности получения ипотечного кредита, кроме невысоких доходов домашних хозяйств, быстрый рост цен на жилье. Нередко, уже собирая документы для оформления ипотечного кредита, заемщик обнаруживает, что выбранное жилье серьезно выросло в цене. Так, уровень цен на жилье, формируется под воздействием фактора комфортного ипотечного кредитования и уровня доходов работающего населения. [8]

Отметим, что все обозначенные факторы главным образом влияют на спрос на жилье. Основываясь на этом, обозначают еще один фактор, влияющий на доступность жилья – объем предложения на рынке жилой недвижимости. Поскольку рынок строительного жилья в российских городах значительно монополизирован, при повышении уровня доходов населения растет и платежеспособный спрос на жильё, а вместе с ним можно наблюдать и увеличение стоимости жилья. Такое положение дел, очевидно, негативно отражается на доступности жилья.

Для решения задачи повышения доступности жилья необходимо повышенное внимание к проблеме увеличения объёмов жилищного строительства. Объемы предложений от строительных компаний должны соответствовать возможностям потенциальных покупателей, то есть соответствующе увеличиваться с развитием доступности ипотечного

кредитования и роста платежеспособного спроса. Только релевантное предложение жилья позволит притормозить рост цен, сделать «квадратные метры» более доступными [9, с. 9].

Подвергая анализу, воздействие этих факторов на доступность жилья отдельно друг от друга, может показаться, что чем ниже цена на жилье, выше доходы населения, больше развит рынок ипотечного жилищного кредитования, и больше объем предложения на рынке жилья, тем жилье доступнее.

Однако, только комплексное рассмотрение указанных факторов, в виду их тесной взаимосвязи и взаимозависимости, может помочь отразить картину в целом. Если представить, что в один из периодов времени будет наблюдаться рост доходов населения, то можно предположить, что в это время увеличится и доступность жилья. Но если предложение останется на прежнем уровне, то это снова приведет к увеличению стоимости жилья, (спрос превысит предложение), что, в конце концов, негативно скажется на доступности жилья.

Из всего этого следует, что только комплексное влияние на вышеперечисленные факторы будет успешным. Для достижения уровня «доступное жилье», необходимо не только увеличение платежеспособного спроса населения на жилые помещения, но и комплексное воздействие на предложение.

В данной ситуации, основным инструментом, который влияет на доступность жилья, является политика государства. Помощь гражданам в решении жилищного вопроса становится еще актуальнее в виду мирового финансового кризиса, во время которого и без того невысокая платежеспособность еще больше снизилась.

В Российской Федерации подобного рода задача решается в основном в рамках реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Сегодня национальный проект, включает в себя федеральную целевую программу «Жилище», сроки реализации которой определены на 2011-2015 годы. В нее включены 4 подпрограммы: «Обеспечение жильем молодых семей»; «Модернизация объектов

коммунальной инфраструктуры»; «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации»; «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством».

25 августа 2015 г. Правительство РФ своим постановлением № 889 утвердило новую редакцию и продлило срок действия федеральной целевой программы "Жилище" до 2020 года, о чем сообщается на официальном сайте ведомства [10].

Выполнение этой программы подразумевает одновременное влияние и на величину спроса, и на величину предложений на рынке недвижимости, в основном, за счет создания рынка доступного жилья эконом класса.

Но необходимо равномерное влияние, как на предложение, так и на спрос. Государственная политика в данном вопросе играет ведущую роль.

Доступность жилья определяется факторами, влияющими на стоимость недвижимости, которые могут быть отнесены к 3 разным иерархическим уровням.

– 1 уровень (региональный). Фактор без привязки к определенному объекту недвижимости, но косвенно влияющий на рыночные процессы, а значит и на объект оценки.

– 2 уровень (местный). Уровень влияния факторов локального значения, как правило, относительно городского или районного масштаба. Эти факторы напрямую связаны с объектом оценки и анализом подобных объектов недвижимости и сделок по ним.

– 3 уровень (непосредственного окружения). Степень воздействия факторов, которые связаны с объектом недвижимости и в основном определяются его характеристиками.

Уровень первый – влияние глобальных факторов, результат взаимодействия четырех основных факторов:

1. Социальный фактор;
2. Экономический фактор;

3. Эколого-географический фактор;

4. Политический фактор.

На этом уровне анализируются и оцениваются факторы общего характера, не связанные с определенным объектом недвижимости и не находящиеся от него в прямой зависимости, но косвенно влияющие на процессы, которые происходят с жильем на рынке, и, значит, на объект оценки.

1. Социальные факторы:

- плотность заселения;
- структура населения;
- демографическая ситуация;
- уровень семейности;
- образовательный и культурный уровень населения, его потребности.

2. Экономические факторы:

- уровень жизни граждан;
- спрос и предложение;
- финансирование строительства;
- налогообложение в строительной сфере;
- экономические перспективы развития строительной отрасли.

3. Эколого-географические факторы:

- месторасположение;
- экологическая обстановка;
- сейсмическая обстановка;
- геологические исследования местности;
- технологические решения в области землепользования.

С точки зрения охраны окружающей среды, расположение объекта может располагать к ограничению его использования. Подобные ограничительные меры могут исходить из карты районирования, составленной муниципальными властями, или возможного загрязнения окружающей среды во время использования здания. Факторы сейсмоустойчивости значительно

вливают на себестоимость проектов на этапе проектирования зданий и сооружений.

4. Политические факторы:

- политическая обстановка;
- законодательные акты об ипотечном жилищном кредитовании;
- законодательство в налоговой сфере;
- закон о кредитной политике.

Уровень второй – влияние локальных факторов (в масштабе города или его района). Здесь значение имеют:

1. расположение объекта;
2. физические характеристики жилья;
3. условия финансового обеспечения.

Данные факторы неразрывно связаны с объектом оценки и анализом подобных объектов недвижимости и сделок по ним.

Местоположение:

- транспортная сеть и пешеходная доступность местности;
- расположение объекта в городском или районном плане;
- присутствие вблизи объектов социально-культурного назначения;
- ближайшее окружение.

Местоположение – один из самых важных факторов. Необходимо сопоставить размер участка с размером здания и установить соответствие участка предъявляемым к нему требованиям.

Доступность общественного транспорта и парковки для автомобилей влияет на цену недвижимости в сторону увеличения.

Физические характеристики:

- функциональное использование и пригодность;
- комфортность условий;
- наличие услуг коммунальной сферы;
- физическое состояние недвижимости;
- качество строительства и эксплуатации.

Состояние недвижимости на текущий момент составляет важным фактором, который влияет на стоимость жилья, как и другие параметры, такие как наличие коммунальных услуг: газификация дома, подача воды, бесперебойность электричества.

Условия финансового обеспечения:

- условия выделения денежных средств;
- ставки процента по кредитам;
- сроки кредитования.

Уровень третий – влияние факторов, которые связаны с объектом недвижимости. Здесь учитываются факторы, обусловленные его характеристиками:

- 1 архитектурно-строительными;
2. финансово-эксплуатационными факторами.

Архитектурно-строительные факторы это, прежде всего, объемно-планировочные показатели и др. Жилье должно соответствовать условиям климата региона строительства, быть удобно спланировано, иметь достаточное освещение помещений из естественного источника, приятный внешний облик здания. Это критично важно при выборе помещений для офисов, выборе здания по критерию привлекательного внешнего вида объекта недвижимости.

Индустриальные здания имеют другую специфику – здесь наиболее важным фактором будет наличие специальных перекрытий для размещения специализированных производственных процессов. Помимо того, абсолютно все виды недвижимости должны соответствовать требованиям сейсмоустойчивости.

Для пользователей наличие хорошей планировки и удобного размещения объектов недвижимости важны. Они позволяют влиять на эффективное использование зданий исходя из актуальных потребностей. Из этого следует, что часто перед подписанием документов необходимо составить заключение о соответствии планировки здания определенному виду деятельности.

Финансово-эксплуатационные факторы: доходы, эксплуатационные издержки, стоимость строительства.

Факторное влияние на стоимость недвижимого имущества возможно одновременно на разных уровнях, они исследуются последовательно, в зависимости от степени детализации оценки и вида оцениваемой стоимости [11, с. 26].

1.3 Методики оценки доступности жилья

В основе жилищной политики Российской Федерации используется методика ООН-ХАБИТАТ [12], в которой индекс доступности жилья (ИДЖ) определяется количеством лет, необходимых среднестатистической семье для накопления средств на приобретение среднестатистического жилья, при условии, что все доходы домохозяйства будут направлены на эти цели:

$$\text{ИДЖ} = \frac{C}{D}, \quad (1)$$

где ИДЖ– индекс доступности жилья;

Д– средний доход домохозяйства, состоящего из одного человека, руб./год;

С– средняя стоимость жилья, руб.

В практике ООН применяется показатель «коэффициент доступности жилья». Он рассчитывается как отношение медианной стоимости жилья (стоимость такого жилья, по отношению к которому 50% имеющихся жилых единиц стоят дешевле, а 50% – дороже) к медианному доходу (совокупный денежный доход такого домохозяйства, по отношению к которому половина всех домохозяйств имеют доходы ниже, а половина – выше) домохозяйства за год, без площади квартиры.

Коэффициент доступности жилья (K_d), показывает, какую долю сможет приобрести среднестатистическая семья за год, при условии, что на это будет направлен весь годовой доход домохозяйства.

$$K_d = \frac{D}{C}, \quad (2)$$

И является числом, обратным индексу доступности по экономическому содержанию.

Ввиду того, что население делится на различные социальные слои, следует разделять понятие «доступность жилья» на коммерческую и социальную доступность. Коммерческая доступность – это способность приобретения жилья домохозяйством, при условии того, что оно способно выплатить сумму первоначального взноса, при получении долгосрочного займа, в размере приблизительно 30% от стоимости приобретаемого жилья и своевременно погашать долговые платежи, которые должны составлять не более 35% от общего дохода. Понятие социальной доступности вводится потому, что в настоящее время существует несоответствие между принятым минимальным стандартом проживания, минимальным жилищным стандартом проживания и реальными жилищными условиями. Показатели социальной доступности отражают необходимость в получении бесплатного или частично бесплатного жилья и могут быть выражены процентным соотношением числа очередников, которые получают бесплатное жилье в течение года, к общему числу граждан, состоящих в очереди на получение бесплатного жилья.

Кроме того, при определении доступности жилья, необходимо оценивать и расходы по эксплуатации жилья. На стадии эксплуатации доступность следует оценивать путем сопоставления текущих расходов по эксплуатации жилья и текущих доходов домохозяйств:

$$И_{\text{д}} = \frac{З_{\text{э}}}{\text{Д}}, \quad (3)$$

где $З_{\text{э}}$ – среднестатистические затраты на эксплуатацию жилья, налоговые платежи, текущие эксплуатационные затраты (ремонт и обслуживание), расходы по обслуживанию кредитных обязательств.

Рассмотрим методику оценки доступности жилья в Федеральной целевой программе «Жилище». В ней, в связи с отсутствием данных о медианных доходах и медианных ценах на жилье, для расчета доступности жилья используется методика ООН. При этом предполагается, что домохозяйство состоит из 3-х человек, а средняя стоимость жилья определяется

из расчета средней стоимости квадратного метра и общей площади жилья в 54м^2

$$\text{ИД} = \frac{(\text{См} \cdot 54)}{\text{Дсд} \cdot 3 \cdot 12}, \quad (4)$$

где ИД– индекс доступности жилья;

См– стоимость 1 м^2 жилья, руб.;

Дсд– среднедушевой ежемесячный доход, руб.;

54 – площадь условной квартиры, м^2 ;

3 – число членов домохозяйства, чел.;

12 – количество месяцев в году.

Программа «Жилище» использует два соответствующих показателя: коэффициент доступности жилья, доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств.

Вышеуказанные методики удобны и просты в расчетах, но имеют ряд недостатков. В частности, по показателям доступности, можно получить грубое искажение результатов, так как не учитывается дифференциация граждан по доходам. Следовало бы рассчитывать показатели доступности по отдельным доходным группам населения, а также учитывать потребительские расходы населения, изменение доходов, стоимости жилья и других параметров при оценке реальных инвестиционных возможностей населения.

Разберем два варианта. В первом – в семье меняется структура использования совокупного дохода, а именно, прожиточный минимум используется для текущего потребления, а оставшаяся часть дохода накапливается для приобретения жилья. Во втором варианте семья не изменяет сложившуюся структуру потребления, накапливая оставшуюся после текущего потребления часть дохода. Соответственно индекс доступности жилья можно определять по двум формулам:

$$\text{И}_\text{д} = \frac{с}{(\text{Д}-\text{П})}, \quad (5)$$

где П– потребительские расходы домохозяйства.

Данный показатель индекса доступности жилья отражает фактически сложившееся соотношение между средними ценами на жилье, средними доходами и первоочередными расходами. Однако, применять показатель «потребительские расходы» неверно, так как в соответствии с методикой Росстата они включают в себя все текущие расходы на товары и услуги для использования домашним хозяйством или его отдельными членами. Поэтому использование показателя «потребительские расходы» ведет к завышению значения коэффициента доступности жилья [1]. В качестве показателя первоочередных расходов домохозяйства, нужно использовать данные о минимальном потребительском бюджете.

$$I_d = \frac{C}{(D \cdot H_c)} = \frac{C}{(D \cdot (1 - H_n))}, \quad (6)$$

H_c – средняя норма сбережения, то есть доля годового дохода, направляемого на покупку жилья;

H_n – доля годового дохода, направляемого на текущее потребление домохозяйства.

Но и эти расчеты не дают реальное представление о доступности жилья, так как здесь не учитывается индекс доступности жилья по доходным группам, влияние фактора времени на стоимость сбережений и цены на жилье, а также значительная часть доходов и стоимость сделок, находящихся в теневом секторе экономики.

Методика расчета коэффициента доступности жилья по формуле Т. Ю. Овсянникова, Д. К. Празукина признана наиболее точной, так как здесь учитывается период накопления суммы денежных средств, остающихся после текущего потребления домохозяйств, условия инвестирования накапливаемых средств в доходные активы, а также наличие жилья.

С учетом инвестирования средств в доходные финансовые активы, где площадь однокомнатной квартиры равна 30 м², двухкомнатной – 45 м², трехкомнатной – 60 м², четырехкомнатной – 75 м²

$$T = I_n \left[\frac{(C_m \cdot S)I}{\{(D_{cd} - \Pi_{min})3 \cdot 12 + 1\}} \right] / I_n(I + 1), \quad (7)$$

где Π_{min} – прожиточный минимум;

C_m – стоимость 1 м² жилья, руб.;

I – годовая доходность финансовых активов 10,2%;

S – средняя площадь соответствующих категорий жилья, м².

В частности, расчетная формула Д.К. Празукина, Т.Ю. Овсянниковой с учетом имеющегося жилья (одно-, двухкомнатная квартира) имеет следующий вид [12]:

$$T = I_n \left[\frac{(C_m \cdot S - C_b \cdot S)I}{\{(D_{cd} - \Pi_{min})3 \cdot 12 + 1\}} \right] / I_n(I + 1), \quad (8)$$

где C_b – стоимость 1 м² вторичного жилья, находящегося в собственности домохозяйства, руб.

Несмотря на ряд различий, в общем виде индекс доступности жилья является количественной характеристикой и определяется как соотношение стоимости «желаемого» жилья к уровню реальных доходов, при этом существуют очевидные недостатки и противоречия. В первую очередь это касается переменных значений (стоимости 1 м² жилья (C_m) и среднедушевого ежемесячного дохода (D_{cd})). В методике используются средние значения данных показателей по РФ, без учета особенностей развития каждого конкретного региона РФ. А тем временем, в каждом регионе сформировалось свое соотношение зависимости спрос – предложение на рынке жилья и определился уровень доходов населения.

При выборе значений параметра стоимости 1 м² жилья, необходимых для расчета ИДЖ, в основу должны быть положены значения на первичном рынке, так как в данном случае реализуется механизм стимулирования развития массового жилищного строительства [14].

Реальность сегодняшнего дня доказывает, что цены на жилые помещения эконом класса на первичном рынке продолжают расти, вследствие роста цен на строительные материалы и высоких процентов на кредиты, а также существования проблем по оформлению земельных участков,

инфляционных процессов, а также существования приоритета строительства элитного жилья и нехватки объемов строительства доступного жилья.

Таким образом, применение реального индекса доступности жилья необходимо для определения той категории населения, которая самостоятельно не может улучшить свои жилищные условия, а также для обоснования кредита по федеральной ипотечной программе:

$$ИД = \frac{(C_m \times H_p \times Ч)}{(\sum_{i=1}^q Дсд - П_{\min} \times Ч) \cdot 12} \quad (9)$$

где C_m – стоимость 1 м² жилья, руб.;

H_p – нормативная площадь на одного человека в регионе, м²;

$Ч$ – количество членов домохозяйства, чел.;

$Дсд$ – среднедушевой ежемесячный доход, руб.;

$П_{\min}$ – величина прожиточного минимума, руб.;

12 – количество месяцев в году.

Расчет индекса доступности жилья по данной методике, в несколько раз достовернее индекса доступности жилья, используемого в ФЦП «Жилище». Значение коэффициента доступности жилья в зависимости от территории может различаться почти в 2 раза [2]. Подобное превышение говорит о том, что используемая сегодня методика не учитывает реального положения дел, соответственно, население в некоторых регионах не в состоянии обеспечить себя жильем или улучшить уже имеющиеся жилищные условия самостоятельно.

Метод расчета Стерник Г.М., Краснопольской А.Н., учитывает величину прожиточного минимума и условия ипотечного кредитования [2]. Улучшенная формула для расчета коэффициента доступности жилья позволяет вычислить срок, необходимый семье для накопления из текущих доходов с учетом получения ипотечного кредита суммы, достаточной для приобретения квартиры, при условии, что текущие доходы достаточны для реализации

привычных расходов и обслуживания кредита. Модель содержит все элементы, определяющие эту доступность, и имеет следующий вид:

$$K_d(S, P, I, \alpha_{пв}, \beta_{гс}, V_u, V_d, ПМ, PMT) = \frac{S \cdot P \cdot (\alpha_{пв} - \beta_{гс}) - V_u + V_d}{(1 - ПМ)} \quad (10)$$

$$\text{при } I > (ПМ + 12 \cdot PMT \cdot (B_0, n, j - \gamma_{гс})) \quad (11)$$

иначе $K_d \rightarrow \infty$

где S – общая площадь квартиры, кв. м.;

P – средняя цена 1 кв. м. квартиры;

$\alpha_{пв}$ – доля первоначального взноса в стоимости квартиры;

$\beta_{гс}$ – доля стоимости квартиры субсидируемого государством;

$ПМ$ – величина текущих годовых расходов семьи;

V_u – стоимость имеющейся квартиры, зачитываемая при выдаче кредита;

V_d – дополнительные затраты заемщика при получении кредита;

n – срок кредитования в годах;

j – годовая процентная ставка кредита;

$\gamma_{гс}$ – количество пунктов процентной ставки, субсидируемое государством;

I – совокупный годовой доход семьи;

PMT – размер ежемесячного платежа;

B_0 – размер ипотечного кредита;

m – число начислений/выплат в год ($m=12$).

Представленная модель расчета учитывает риски неоплаты расходов по кредиту и риски потери квартиры, так как учитываются экономические показатели. Данный вид расчета наглядно показывает способность гражданина или домохозяйства приобрести необходимую жилую недвижимость в собственность (модели (10)), или риск заемщика лишиться квартиры (модель (11)), если его текущие доходы меньше суммы текущих расходов и годовых выплат по кредиту. При этом условие доступности жилья не выполняется, так как коэффициент доступности стремится к бесконечности.

Так же здесь наглядно просматривается связь с условиями ипотечного кредита. Коэффициент доступности жилья на 27% снижается при расчете,

учитывающем реальные условия ипотечного кредитования, по сравнению с основным методом.

Все методики расчета показателя доступности жилья, описанные выше, создавались для усовершенствования подхода к существующей проблеме. Но пока, для большинства семей со средним уровнем дохода, приобретение стандартного жилья все еще не представляется возможным.

Задание для раздела «Социальная ответственность»

Студенту

Группа	ФИО
3-3A2A2	Михеенко Ксении Аркадьевне

Институт	Электронного обучения	Кафедра	Менеджмента
Уровень образования	Бакалавр	Направление/специальность	38.03.02 Менеджмент

Исходные данные к разделу» Социальная ответственность»	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	Разработать программу КСО на предприятии – ОАО «ТДСК». ОАО «ТДСК» – крупнейшая строительная организация сибирского региона и основной производитель жилья в Томске и Томской области. В состав «ТДСК» входят 23 предприятия, объединённых в единый технологический комплекс, способный воплотить в жизнь проекты любой сложности – от проектирования и производства строительных материалов до строительства, обеспечения современными телекоммуникациями и обслуживания готовых объектов.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	1. Трудовой кодекс; 2. Основные экологические законы РФ; 3. Закон о социальной защите населения РФ.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	1. Руководство ОАО «ТДСК» уделяет большое внимание информированию коллектива об особенностях кадровой политики. 2. Принципиально важно создать комфортные и безопасные условия труда для сотрудников. 3. Все работники ОАО «ТДСК» застрахованы от несчастных случаев и болезней. 4. Вся складская техника планомерно проверяется на соответствие требованиям, работники регулярно проходят обучение ТБ, ОТ. 5. ОАО «ТДСК» составляет списки наиболее перспективных специалистов для премирования и повышения в должности. 6. Система нематериального стимулирования включает в себя организацию корпоративных мероприятий, спортивных соревнований, реализацию проектов, направленных на создание благоприятной эмоциональной атмосферы в коллективе и многое другое; 7. ОАО «ТДСК» имеет систему оказания работникам материальной помощи в критических ситуациях
2. Анализ факторов внешней социальной	1. Одним из требований ОАО «ТДСК» ко

<i>ответственности:</i> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	всем партнерам является полное соответствие их деятельности требованиям законодательства. 2. Среди принципов бизнес-поведения ОАО «ТДСК» – недопущение нарушения прав на самореализацию и развитие бизнес-партнеров и других заинтересованных социальных групп. 3. Программа КСО ОАО «ТДСК» будет включать в себя направления, связанные с поддержкой деятельности общественных организаций и помощью незащищенным слоям населения, которые разрабатываются. 4. Открытость и прозрачность бизнес-процессов для бизнес-партнеров и других соцгрупп. 5. Соблюдение всех необходимых условий для максимальной экологичности деятельности.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	1. Анализ специальных правовых и нормативных законодательных актов (ст. 328 ТК РФ, ч. 1 и 3 ст. 265 ТК РФ, Постановление Правительства РФ от 25.02.2000N 163, Приказ МВД РФ от 13.05.2009 N 365, Приказ МВД РФ от 18.04.2011 N 206, Федеральные законы N 437-ФЗ и N 196-ФЗ); 2. Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (устав предприятия, памятка сотруднику).
Перечень графического материала: <i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчетному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	
	Таблица 15 – Определение стейкхолдеров программ КСО; Таблица 16 – Определение элементов программы КСО ОАО «ТДСК»; Таблица 17 – Затраты на мероприятия КСО ОАО «ТДСК»; Таблица 18 – Оценка эффективности мероприятий КСО ОАО «ТДСК».

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Криницына Зоя Васильевна	к.т.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3A2A2	Михеенко Ксения Аркадьевна		

4 Социальная ответственность

ОАО «ТДСК» не разрабатывало Кодекс социальной ответственности предприятия, поэтому в данном разделе разработаем программу КСО.

Целями программы корпоративной социальной ответственности ОАО «ТДСК» будут являться:

- формирование развитой системы социально ориентированной деятельности;
- создание примера российского предприятия, которое успешно соединяет в себе деловую эффективность и соответствие интересам всех социальных групп, которые каким-либо образом связаны с деятельностью ОАО «ТДСК»;
- формирование внутри предприятия и в его внешних отношениях ценностей социально-ответственного поведения, которые связаны с необходимостью укрепления направления формирования социально-ответственной бизнес-среды.

Задачами программы корпоративной социальной ответственности ОАО «ТДСК» являются:

- исполнение программы по укреплению ответственности ОАО «ТДСК» (разработка стратегии формирования доверительных долговременных отношений с клиентами и с партнерами, формирование интереса общественности к потребности деловой добросовестной практики, информационной открытости по отношению к собственникам, поставщикам, бизнес-партнерам, клиентам и заинтересованным сторонам, противодействия коррупции и т.д.);
- исполнение социальной программы (взаимосвязь с общественными группами, интересы которых пересекаются с деятельностью предприятия, корпоративная политика, благотворительность и т.д.);

- осуществление экологической программы (проекты в сфере защиты окружающей среды, ресурсосбережение и т.д.);
- формирование ежегодного отчета об осуществлении программы корпоративной социальной ответственности, а также корректировка выработанной стратегии.

Цели и задачи предприятия максимально близки к ее миссии и стратегии. Миссией ОАО «ТДСК» является обеспечение комплексного и надежного решения возникающих задач в строительной отрасли Томской области (гражданском и промышленном строительстве).

Стратегия ОАО «ТДСК»: установление взаимовыгодных, долгосрочных, доверительных отношений с потребителями продукции и услуг.

Именно с помощью вышеперечисленных целей и задач возможна будет реализация программы корпоративной социальной ответственности для ОАО «ТДСК» и возможность интеграции целей корпоративной социальной ответственности в стратегию предприятия.

Принципами корпоративной социальной ответственности ОАО «ТДСК» являются:

1. Системность.

Все проекты в составе программы корпоративной социальной ответственности ОАО «ТДСК» объединены общей стратегией и являются нацеленными на результат.

2. Актуальность.

Мероприятия программы отвечают актуальным потребностям и проблемам всех социальных групп, чьи интересы определенным образом пересекаются с деятельностью предприятия.

3. Клиентоориентированность.

ОАО «ТДСК» заинтересован в долговременных отношениях со всеми потребителями и партнерами, именно поэтому он стремится выстраивать доверительные отношения, нацеленные на удовлетворение потребностей и интересов всех сторон.

4. Прозрачность.

Сущность, цели и свойства осуществления программы корпоративной социальной ответственности четко сформулированы и понятны и каждому работнику ОАО «ТДСК».

5. Публичность.

Любые сведения об осуществлении программы корпоративной социальной ответственности ОАО «ТДСК», кроме конфиденциальной, является доступной широким слоям общественности.

6. Эффективность.

Затраченные на исполнение программы КСО ОАО «ТДСК» ресурсы (финансовые, временные и др.) должны иметь значимый эффект, содействовать решению определенных задач.

Данные принципы при их непременном выполнении будут способствовать не только реализации программы социальной ответственности, но и осуществлению миссии и задач ОАО «ТДСК».

Определение стейкхолдеров программы КСО.

Выбор основных стейкхолдеров проводится, исходя из целей и задач программы КСО, которые были определены выше. К каждой цели программы определим наиболее влиятельных стейкхолдеров. Результаты заносим в таблицу 15.

Поскольку цели КСО являются более общими по сравнению с задачами КСО, то они относятся ко всем стейкхолдерам компании. Так как задачи – это пошаговое достижение целей, то они будут относиться к конкретным стейкхолдерам.

Первая задача (разработка стратегии формирования доверительных долговременных отношений с клиентами и с партнерами) относится непосредственно к клиентам и партнерам (таблица 15), поскольку доверительные отношения влияют на развитие ОАО «ТДСК» и его реализацию программы социальной ответственности.

Таблица 15 – Определение стейкхолдеров программ КСО

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1	2	3
1	Формирование развитой системы социально ориентированной деятельности	Собственники, органы федеральной и местной власти, поставщики, работники, потребителей, население, партнеры, инвесторы, конкуренты
2	Создание примера предприятия, которое успешно соединяет в себе деловую эффективность и соответствие интересам всех социальных групп, которые каким-либо образом связаны с деятельностью компании	
3	Формирование внутри предприятия и в ее внешних отношениях ценностей социально-ответственного поведения, которые связаны с необходимостью укрепления направления формирования социально-ответственной бизнес-среды	
	Задачи КСО	
1	Разработка стратегии формирования доверительных долговременных отношений с клиентами и с партнерами	Клиенты и партнеры
2	Формирование интереса общественности к потребности деловой добросовестной практики	Клиенты и потребители
3	Информационной открытости по отношению к собственникам, поставщикам, бизнес-партнерам, клиентам и заинтересованным сторонам	Собственники, поставщики, бизнес-партнеры, клиенты и заинтересованные стороны
4	Исполнение социальной программы	Работники компании
5	Осуществление экологической программы	Население
6	Формирование ежегодного отчета об осуществлении программы корпоративной социальной ответственности	Собственники, органы федеральной и местной власти, поставщики, работники, потребителей, население, партнеры, инвесторы, конкуренты

Вторая задача (формирование интереса общественности к потребности деловой добросовестной практики) может быть реализована в случае, если ОАО «ТДСК» будет порядочно и добросовестно выполнять свои обязательства перед клиентами и потребителями. В этом случае его развитие также будет успешным. Потребителей также интересует качество, безопасность и доступность продукции и услуг.

Информационной открытости по отношению к собственникам, поставщикам, бизнес-партнерам, клиентам и заинтересованным сторонам принесет ОАО «ТДСК» дополнительный доход, поскольку перечисленные

стороны, имея информацию о предприятии, будут заинтересованы в работе с ним.

В исполнении социальной программы в первую очередь заинтересованы сотрудники предприятия, поскольку в случае существования адекватной оплаты труда, возможностей профессионального роста и деловой карьеры, наличия здоровой моральной атмосферы, оптимальных условий и режима труда, а также хорошего руководства они будут заинтересованы в развитии ОАО «ТДСК», а, значит, повысится производительность труда и качество работы сотрудников.

В осуществлении экологической программы в первую очередь заинтересовано население. Менеджеры предприятия должны учитывать множество факторов при организации перевозок с целью соблюдения норм безопасности, которые каким-либо образом могут повлиять на экологию.

Последняя задача (формирование ежегодного отчета об осуществлении программы корпоративной социальной ответственности) существенна для всех стейкхолдеров, поскольку в отчете будет отражаться вся проведенная работа ОАО «ТДСК» по решению всех вышеперечисленных задач.

Администрации местных органов самоуправления заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения региона, поэтому развитие ОАО «ТДСК» и увеличение его прибыли выгодно местным и федеральным властям.

Таким образом, все перечисленные стейкхолдеры заинтересованы в реализации программы корпоративной социальной ответственности.

Определение элементов программы КСО

Основными элементами реализации программы КСО являются:

- 1) программа по укреплению ответственности ОАО «ТДСК» в качестве представителя российского сообщества;
- 2) социальная программа;
- 3) экологическая программа.

Программа по укреплению ответственности ОАО «ТДСК» в качестве представителя российского сообщества

ОАО «ТДСК» в своей деятельности неукоснительно соблюдает требования законодательства, придерживается принципов добросовестной деловой практики и честной конкуренции. Сотрудники ОАО «ТДСК» осознают свою ответственность за действия клиентов и за их воздействие на общество. Поэтому одним из требований ОАО «ТДСК» ко всем партнерам и клиентам является полное соответствие их деятельности требованиям законодательства, в том числе экологического.

Все действия руководства и сотрудников ОАО «ТДСК» направлены на то, чтобы максимизировать прибыль в рамках закона, требований рынка и с полным учетом затрат, так как именно этот показатель при соблюдении всех вышеназванных условий свидетельствует о наибольшей эффективности ведения бизнеса. Вся деятельность сотрудников ОАО «ТДСК» направлена на реализацию стратегических целей развития компании, утвержденных руководством фирмы. При этом среди принципов бизнес-поведения ОАО «ТДСК» – недопущение нарушения прав на самореализацию и развитие партнеров, клиентов и других заинтересованных социальных групп.

ОАО «ТДСК» гарантирует качество производимой и реализуемой продукции и оказываемых услуг и постоянно стремится к повышению качества продукции и совершенствованию условий обслуживания клиентов. Это является показателем стремления ОАО «ТДСК» к построению долгосрочных отношений с клиентами. Во главу приоритетов ОАО «ТДСК» ставит индивидуальный подход к каждому покупателю продукции и заказчику услуг, эффективные коммуникации и профессиональную компетентность сотрудников, что обеспечивает наивысшее качество производимой продукции и оказываемых услуг.

Руководство и сотрудники ОАО «ТДСК» стремятся к открытости и прозрачности своих бизнес-процессов для покупателей, заказчиков, клиентов, партнеров и других социальных групп, чьи интересы пересекаются с

деятельностью предприятия. В то же время, ОАО «ТДСК» гарантирует полное сохранение информации, являющейся конфиденциальной, в том числе, данных о финансовых и других отношениях с клиентами и партнерами.

Социальная программа.

Руководство ОАО «ТДСК» уделяет большое внимание информированию коллектива об особенностях кадровой политики. Эта политика предусматривает следующий принцип: успех ОАО «ТДСК» напрямую зависит от личных карьерных успехов, при этом, с другой стороны, рост предприятия непременно влияет на постоянное улучшение условий труда сотрудников: будь то рост заработной платы или продвижение по карьерной лестнице.

Руководство ОАО «ТДСК» делает все для того, чтобы каждый сотрудник чувствовал свою необходимость и внимание к себе со стороны руководства. Принципиально важно создать комфортные и безопасные условия труда для сотрудников ОАО «ТДСК». Это важно для обеспечения высокого уровня производительности труда, а также для формирования положительного эмоционального фона в коллективе. Все работники ОАО «ТДСК» застрахованы от несчастных случаев и болезней.

Руководство ОАО «ТДСК» уделяет большое внимание развитию систем поощрения и созданию стимулов к эффективной работе. Они применяются в отношении всех категорий сотрудников. В программу мотивации входят основные принципы материального поощрения. Мы стремимся обеспечить для сотрудников конкурентоспособный уровень заработной платы. При этом руководство ОАО «ТДСК» убеждено, что сотрудники должны иметь реальную возможность влиять на уровень своего дохода. Именно поэтому кадровая служба активно разрабатывает специализированную систему премирования, основанную на современных подходах к оценке эффективности персонала. Благодаря прозрачности и ясности этой системы для коллектива, каждый сотрудник имеет возможность знать уровни своих ключевых показателей, к которым он должен стремиться при желании получить материальное

поощрение за достижение целей. После проведения годовой оценки кадровая служба ОАО «ТДСК» составляет списки наиболее перспективных специалистов для зачисления их в кадровый резерв и повышения в должности. Окончательное решение о премировании и повышение в должности принимает непосредственно руководство ОАО «ТДСК».

Помимо этого, в ОАО «ТДСК» развита система нематериального стимулирования. Система нематериального стимулирования способствует решению тактических задач предприятия, основываясь на его стратегии. Она включает в себя организацию корпоративных мероприятий, спортивных соревнований, реализацию проектов, направленных на создание благоприятной эмоциональной атмосферы в офисе и многое другое.

Программа КСО ОАО «ТДСК» (таблица 16) также должна включать в себя направления, связанные с поддержкой деятельности общественных организаций и помощью незащищенным слоям населения, которые в настоящее время разрабатываются.

Экологическая программа

В ОАО «ТДСК» должна быть реализована специально разработанная экологическая программа. В нее входит ряд проектов и акций по защите окружающей среды, в реализацию которых вовлечены все сотрудники ОАО «ТДСК» это сотрудничество с экологическими организациями, информационные кампании, призванные объединить представителей бизнеса в борьбе за сохранение окружающей среды, экологическое волонтерство сотрудников и многие другие.

Одной из самых важных задач руководство ОАО «ТДСК» считает соблюдение всех необходимых условий для максимальной экологичности производства. Менеджеры ОАО «ТДСК» учитывают множество факторов при организации производственной деятельности в целях соблюдения всех норм безопасности, которые так или иначе могут повлиять на экологию.

Экологическая программа ОАО «ТДСК» включает в себя целый ряд проектов. Большое внимание руководство ОАО «ТДСК» уделяет энергосбережению.

Таблица 16 – Определение элементов программы КСО ОАО «ТДСК»

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	2	3	4
1	Клиенты, партнеры, федеральные и местные органы управления	Законность	Максимизация прибыли в рамках закона
2	Клиенты, руководство компании	Повышение качества	Увеличение количества клиентов и потребителей
3	Сотрудники	Использование современной техники	Улучшение условий труда сотрудников
4	Сотрудники	Материальное стимулирование	Повышение производительности труда и качества выполняемой работы
5	Сотрудники	Нематериальное стимулирование	Повышение производительности труда и качества выполняемой работы
6	Сотрудники, партнеры, клиенты, руководство компании	Автоматизированный Документооборот	Уменьшение использования бумаги в организационном процессе
7	Руководство и владельцы компании, сотрудники, органы самоуправления	Экология окружающей среды	Снижение загрязнения окружающей среды и снижение выплат и штрафов за загрязнение среды
8	Руководство и владельцы компании, сотрудники, местные органы самоуправления	Энергосбережение	Снижение затрат предприятия, повышение прибыли

Таким образом, все описанные мероприятия КСО принесут компании значительную пользу и повысят эффективность ее деятельности.

Определение затрат на программу

Рассчитаем затраты на реализацию программы КСО на предприятии (таблица 17).

Исполнение законности всей деятельности компании связано с созданием юридического отдела, но первоначальным этапом будет привлечение юриста, заработная плата которого составит 30 тыс. руб. или 360 тыс. руб. в год.

Таблица 17 – Затраты на мероприятия КСО ОАО «ТДСК»

№	Мероприятие	Цена, тыс. руб.	Стоимость реализации за год, тыс. руб.
1	Законность	30	360
2	Повышение качества обслуживания	0	0
3	Использование современной техники	0	0
4	Материальное стимулирование	-	800
5	Нематериальное стимулирование	-	360
6	Автоматизированный документооборот	-	36
7	Охрана окружающей среды	70	840
8	Энергосбережение	0	0
	ИТОГО:		2396

Повышение качества обслуживания является следствием материального и нематериального стимулирования сотрудников, а также модернизации оборудования и транспорта, поэтому дополнительных затрат не требует. В настоящее время используется современная техника, поэтому в течение следующего года обновление не требуется. Материальное стимулирование реализуется в виде премий сотрудникам. Премияльный фонд составит за год 800 тыс. руб. Премирование будет осуществляться в соответствии с выполнением сотрудниками программы КСО. Нематериальное стимулирование (проведение корпоративных мероприятий, спортивных соревнований и т.д.) потребует затрат в сумме 360 тыс. руб. в год. Разработка программного обеспечения для автоматизированного документооборота потребует 36 тыс. руб. Дальнейшее ведение экологических программ по снижению загрязнения окружающей среды ежемесячно требует 70 тыс. руб., или 840 тыс. руб. в год. Энергосбережение дополнительных затрат не требует, поскольку счетчики электроэнергии на предприятии установлены, необходим только контроль со стороны менеджеров. Общая сумма на реализацию программы КСО составляет 2396 тыс. руб.

Ожидаемая эффективность программы КСО ОАО «ТДСК»

При реализации программ КСО, как уже было указано выше, предприятие получает существенный эффект (таблица 18).

Таблица 18– Оценка эффективности мероприятий КСО ОАО «ТДСК»

№	Название мероприятия	Затраты, тыс. руб.	Эффект для Компании	Эффект для Общества
1	Законность	360	Максимизация прибыли в рамках закона	Рост экономики
2	Повышение качества обслуживания	0	Увеличение количества клиентов и потребителей	Улучшение деятельности предприятия
3	Использование современной техники	0	Улучшение условий труда сотрудников	Социальная защищенность
4	Материальное стимулирование	800	Повышение производительности труда и качества выполняемой работы	Рост экономики
5	Нематериальное Стимулирование	360	Повышение производительности труда и качества выполняемой работы	Рост экономики
6	Автоматизированный документооборот	36	Уменьшение использования бумаги в организационном процессе компании	Улучшение экологии
7	Охрана окружающей среды	840	уменьшение вредных выбросов производства	Улучшение экологии
8	Энергосбережение	0	Снижение затрат компании, повышение прибыли	Рост экономики

В данном случае соотношение затраты на мероприятие – эффект для предприятия – эффект для общества, является оптимальным, поэтому выбор мероприятий программы КСО является правильным.

Охрана труда, техника безопасности, производственная санитария и противопожарные мероприятия на складах ОАО «ТДСК»

При эксплуатации предприятий сборного железобетона в целях обеспечения безопасных и нормальных санитарно-гигиенических условий труда следует руководствоваться действующими правилами техники безопасности и производственной санитарии, а также правилами по технике безопасности, действующими в каждом данном ведомстве (тресте, управлении, комбинате, заводе и т.д.) В них приведены требования к предприятию в целом, отдельным его цехам, технологическим процессам, транспортным устройствам и вибрационному оборудованию, способствующие снижению уровня шума и улучшению санитарно-гигиенических условий труда, а также регламентированы нормативы по естественному и искусственному освещению помещений, их отоплению и вентиляции.

В производственных и вспомогательных зданиях независимо от степени загрязнения воздуха необходимо предусматривать естественную или принудительную вентиляцию. Для предотвращения загрязнения воздуха рабочих помещений вредными выделениями и их распространения следует выполнять следующие мероприятия:

- оборудование, приборы, трубопроводы и другие источники значительного выделения конвекционного или лучистого тепла должны быть теплоизолированы;

- оборудование и устройства, при эксплуатации которых происходит влаговыведение, следует надёжно укрывать;

- процессы со значительным выделением пыли должны быть изолированы и осуществляться без непосредственного участия в них людей;

- оборудование или его части, являющиеся источником выделения пыли, должны быть укрыты и максимально герметизированы;

- выделяющиеся из устройств технологические выбросы в виде пыли, паров и вредных газов перед выпуском в атмосферу должны быть подвергнуты эффективной очистке.

В формовочных цехах и других помещениях, где используют вибрационные механизмы, особое внимание надо уделять устранению воздействия вибрации на работающих и снижению уровня шума.

Во всех случаях, когда уровни шума и вибрации на рабочих местах превышают допустимые пределы, необходимо принимать меры к их уменьшению до нормируемых путём устройства звуковой и вибрационной изоляции помещений, рабочих мест и машин, использования средств индивидуальной защиты работающих: а) установка виброплощадок и ударных столов на массивные фундаменты, изолированные от пола и по периметру упругими прокладками; б) установка машин с вибрационными механизмами на пружинные или резиновые виброизоляторы; в) устройство на рабочих местах платформ на упругих прокладках; г) изоляция пультов управления и смотровых кабин от воздействия вибрационных механизмов; д) обязательное крепление

форм на виброплощадках и ударных столах; е) укрытие виброплощадок акустическими кожухами и устройство звукоизоляционного укрытия для ударных столов и облицовка приямков звукопоглощающими материалами; ж) размещение источников шума в изолированных помещениях или закрытие рабочих постов с вибрационными механизмами шумозащитным кожухом; з) своевременный профилактический осмотр, ремонт и наладка вибрационного оборудования.

В качестве средств индивидуальной защиты от вибрации и шума необходимо использовать специальную обувь на толстой подошве из губчатой резины, рукавицы с прокладкой пенопласта, против шумные наушники(антифоны).

В помещениях с повышенным пылевыделением нормируется допустимая концентрация пыли в зависимости от содержания свободного кремнезёма в воздухе рабочей зоны.

На складах цемента и в бетоносмесительных цехах для пылеосаждения используют центробежные пылеосадители типа НИИОГАЗ производительностью от 25 до 110 м³/мин, которые улавливают от 70 до 90 процентов пыли. Окончательно воздух от пыли очищают матерчатыми фильтрами производительностью от 30 до 125 м³/мин, обеспечивающими очистку воздуха до 97-99% при начальном содержании пыли до 450 мг/м³.

Для индивидуальной защиты работающих от высокой концентрации пыли рекомендуются респираторы, герметичные защитные очки и спецодежда из пыленепроницаемой ткани.

Для обеспечения противопожарных требований необходимо:

- соблюдать при размещении зданий и сооружений противопожарные резервы между ними во избежание переноса огня;
- обеспечивать возможность подъезда пожарной машины к любому объекту завода;
- использовать сети водоснабжения для огнетушения, для чего во всех сетях должны быть предусмотрены пункты пожарного водозабора;

–обеспечить все объекты первичными средствами огнетушения.

Во всех производственных, бытовых и административных помещениях на случай возникновения пожара обеспечена возможность безопасной эвакуации людей через эвакуационные выходы. Эвакуационными считаются выходы, если они ведут: из помещения первого этажа наружу непосредственно или через коридор, вестибюль, лестничную клетку; из помещения любого этажа, кроме первого, в коридор или проход, к лестничной клетке или в лестничную клетку, имеющую выход наружу или через вестибюль; из помещения в соседние помещения в том же этаже, обеспеченные выходами.

Основные документы по технике безопасности: законы Российской Федерации об охране труда, Конвенция -148 ИОТ 1977г. «О защите трудящихся от риска, вызываемого загрязнением воздуха, шумом и вибрацией на рабочих местах», ратифицированной указом Президиума Верховного Совета СССР от 29 марта 1988 года №8694 – XI, Конвенцией 155МОТ 1981г. «О безопасности и гигиене труда в производственной среде», ратифицированной Федеральным законом Российской Федерации от 11 апреля 1998 года №58-ФЗ.

Заключение

Основываясь на результатах проведенного исследования, были сделаны следующие выводы:

1. Анализ рынка жилой недвижимости г. Томска на основании данных предоставленных базой данных ОРИС, за период 2013 – 2016 года.

В отношении динамики сделок в различных группах жилья показал результаты стабильный спрос на однокомнатные и двухкомнатные квартиры, с увеличением на 4 – 13% к 2016 году. Увеличилось количество сделок по квартирам гостиничного типа на 8%.

На многокомнатные квартиры сохраняется не большой, но стабильный спрос, не смотря на то, что стоимость уменьшается обратно пропорционально площади квартир (количеству комнат) тем, самым стоимость многокомнатных квартир находится в небольшой разнице от двухкомнатных квартир. Эта закономерность хорошо видна в 2013-2014 годах.

Динамика сделок на рынке жилой недвижимости по материалу стен г. Томска показывает, что наибольшей популярностью у покупателей пользуются жилье из кирпича. Высокая динамика сделок наблюдается на протяжении всего анализируемого периода, особенно в 2013 году. Далее динамика равномерна, с колебаниями 1 – 2%, тем самым это подчеркивает неоспоримые преимущества спроса населения на данный вид материала стен.

Стабильное число продаж наблюдается у панельных домов совсем небольшая процентная разница от сделок с кирпичными домами, по сравнению с кирпичными домами разница продаж составляет 3-11%.

Динамика продаж деревянных жилых домов от общего количества продаж в 2016 году составила 5%, и на протяжении всей динамики количество купли-продажи варьируется с 0% до 7%.

Сделки купли-продажи с домами из шлакоблочных конструкций имеют низкий процент на протяжении всей динамики, в среднем он составляет 2, 75%. Доля сделок по монолитным материалам увеличилась с 3 до 8%.

Рассматривая динамику средней стоимости жилья по категориям квартир на рынке жилой недвижимости Томской области, на 2016 год стоимость на квартиры гостиничного типа составила 1036 тысяч рублей, что на 6% больше 2015 года и на 3% меньше, чем в 2014 году.

Наблюдается увеличение средней стоимости на однокомнатные квартиры, в 2016 году равна 2023 тысяч рублей, к уровню 2015 года снижение составило на 12%, по сравнению с 2014 годом и 2013 годом разница 6 и 12%.

По представленным исходным данным о сделках с двухкомнатными квартирами средняя стоимость в 2013 и 2015 годах практически одинакова. Снижение на 3% наблюдается в 2014 и увеличение на 12 % в 2016 году и составило 2692 тысячи рублей.

Средняя цена на трехкомнатные квартиры существенно отличается в 2014 году от уровня других годов, промежуток составляет 18-21%. Похожая ситуация и со сделками по четырехкомнатным квартирам, но промежуток в процентах более растянутый, составляет 18-46%. Такая динамика происходит за счет значительного увеличения стоимости в 2016 году, она составила 5763 млн.руб.

Анализ средней стоимости многокомнатных квартир (пять и более) показал самую высокую стоимость на пятикомнатные в 2016 году – 10000 млн. руб., на 6 - и 7-комнатные в 2015 году – 18050 и 15925 млн. руб. соответственно. Высокая стоимость объясняется принадлежностью к элитной категории жилья.

Динамика структуры доли сделок по районам изображена на рисунке 6. Она показывает, что Октябрьский район является самым популярным у покупателей в каждом анализируемом году. Кировский район является вторым по популярности, его доля на рынке уменьшается в 2016 году до 18%. Советский район напротив, увеличивает с каждым годом процентную долю рынка, с 17 до 28 процентов. Структура Ленинского района в целом имеет равномерную динамику, и только в 2015 году показывает низкую долю рынка – 15%.

Самая высокая стоимость 1 м² стабильно прослеживается у квартир гостиничного типа, 1-комнатных квартир и многокомнатных элитных квартир.

В 2016 году наблюдается резкое увеличение средней стоимости 1 м² у 1-комнатных квартир, на 11,3-12,9%. В целом ежегодный ценовой прирост находится в диапазоне 1,5 - 24%.

Не большую, но стабильную динамику роста имеет недвижимость из кирпича. В 2016 году средняя стоимость 1 м² составила 51 684 тыс. руб. Средняя же стоимость 1 м² панельного домостроения ниже на 5,6%, чем кирпичного, и составляет 48 788 тыс. руб.

Из анализа сделок купли-продажи на жилом рынке по типу жилья, можно сделать вывод, что большая доля сделок приходится на вторичный рынок жилья. Самый высок процент достигается в 2016 году – 72 %. В среднем на первичный рынок приходится 31% от всех сделок на рынке.

По результатам анализа в 2016 году произошло повышение цен на квартиры относительно 2014-2015, но не до уровня 2013 года. Это означает, что спрос на рынке увеличивается. Так же повысить спрос на рынке недвижимости может улучшение экономической ситуации, и снижение ставки ипотечного процента.

2. Анализ оценки степени концентрации делится на две части.

Во-первых: сегментации первичного рынка жилых помещений в Томской области по предложению, основную долю в общем объеме ввода в эксплуатацию жилых помещений имеют ОАО «ТДСК» – 42,28% и ООО «СтройЗаказчик» – 9,59%, другие фирмы имеют менее значительные доли.

Во-вторых: Результат оценки индекса Херфиндаля – Хиршмана равен 2162,38, тем самым позволяет сделать вывод о высокой концентрации на первичном рынке жилой недвижимости. Олигополию образуют 4 первых хозяйствующих субъекта: ОАО «Томская домостроительная компания»;

ООО «СтройЗаказчик», МУП «Томскстройзаказчик»; ООО «МегаполисС», На Томском рынке преобладающая компания ОАО «ТДСК»

обладает занимает подавляющую долю рынка, что говорит о «жестком» характере олигополии.

С помощью рассматриваемых методов оценки концентрации рынка можно посмотреть на рынок жилой недвижимости только с одной из сторон, и, поэтому с целью дальней регуляции рынка при его анализе следует учитывать иные факторы воздействия.

Доступность жилой недвижимости является важным социально-экономическим показателем развития экономики и определяет возможности решения проблем обеспечения жильем. Доступность жилой недвижимости обусловлена платежеспособностью потребителей на рынке жилья.

Платежеспособность потребителей выражена динамикой и отношением цен на жилую недвижимость и уровня доходов населения.

Выполненные расчеты индекса доступности жилья ООН-ХАБИТАТ показали, что молодая семья из двух человек, каждый член домохозяйства работают, при условии, что весь полученный доход будет сохранен для улучшения жилищных условий, то необходимую сумму на покупку двухкомнатной квартиры площадью 46 м², придется накапливать 3,3 года.

Произведя расчеты оценки доступности жилья с учетом потребительских расходов при условии, что семья состоит из двух человек и направляет часть дохода на улучшение жилищных условий, после расходования средств на потребности жизнедеятельности, то молодая семья сможет накопить в течение 11 лет и 6 месяцев необходимую сумму на покупку двухкомнатной квартиры.

Для расчёта оценки доступности жилья при условии, среднестатистического домохозяйства из трех человек, на основании статистических данных, для расчета показателей доступности Томской области и Новосибирской области. На первичном рынке изменение индекса доступности имеет различную динамику по регионам. В Новосибирской области происходит рост индекса с 2,8 до 3,17 лет, так и в Томской области наблюдается снижение индекса доступности с 3,11 года до 3,08 года.

На вторичном рынке динамика индекса доступности в Новосибирской области наблюдается небольшое увеличение покупательской способности населения на рынке жилой недвижимости с 3,63 в 2013 году до 3,69 в 2016 году. В Томской области наблюдается снижение доступности жилья для населения, с небольшой разницей с 3,30 в 2013 году до 3,19 лет в 2016 году.

Используя индекс доступности, предложенный Национальной ассоциацией риэлторов США, произведена оценка доступности ипотечного жилищного кредитования для населения. Данный индекс обозначает степень нагрузки для среднестатистической семьи месячных выплат по кредиту при ипотеке типичной жилой недвижимости и рассчитывается на основании соотношения имеющегося дохода семьи и дохода, необходимого для получения кредита.

По произведенным расчетам индекса доступности НАИ следует сделать вывод, что и на первичном, и на вторичном рынке жилья индекс доступности превышает 100%. Следует отметить, что при изменении процентной ставки, кредитных параметров или периода кредитования, доступность ипотечного кредитования произойдет снижение или увеличение спроса. На вторичном рынке индекс доступности ниже индекса доступности первичного рынка на 3,69%, что означает большую доступность первичного жилья для населения г. Томска с помощью ипотечного кредитования в 2016 году, чем вторичное жилье.

Список используемых источников

1. Экономика недвижимости: учебное пособие / Е.Ю. Калмыкова; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во: Томского политехнического университета, 2011. – 140 с.
2. Экономика и финансы недвижимости / Волков Д. Л. – СПб.: Изд-во: Санкт-Петербургского университета, 1999. – 32 с.
3. Экономика недвижимости / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. Учебник для вузов. – 3-е изд., исправл. – СПб.: Изд-во: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
4. Недвижимость Томска «Ваш дом и все для него». Статья: «Первичное и вторичное жилье: что лучше?» / Корнев И.С., [Электронный ресурс] / URL: <http://rnt.tomsk.ru>, свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 09.04.2017 г.
5. «Доступность ипотеки зависит не только от размера кредитной ставки» / Федотова И.В., [Электронный ресурс] / URL: <http://www.mkazan.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 11.04.2017 г.
6. Северо-Западная управленческая компания. Статья: «Что такое доступное жилье?» / Маркова О.В., [Электронный ресурс] / URL: <http://www.nwest.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 11.04.2017 г.
7. KMV Invest. Информационный бизнес портал. Статья: «Как самостоятельно оценить квартиру» / Кержаев Е.Н., [Электронный ресурс] / URL: <http://www.kmvinvest.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 17.04.2017 г.
8. Статья: «Доступность ипотеки». / Носов А.С.,, [Электронный ресурс] / URL: <http://mega-e.su> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 27.04.2017 г.

9. Статья: Откуда растут цены / Косарева Н.Б., – Московская жилищная газета «Квартирный ряд». 09.08.2007. №32 (655) - 23с.

10. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. N 1050 "О федеральной целевой программе "Жилище" на 2015 - 2020 годы" /

Система ГАРАНТ: [Электронный ресурс] / URL:<http://www.garant.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 28.04.2017 г.

11. Экономика недвижимости: / Паттури Я. В., Учебное пособие – Великий Новгород: Изд-во: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2002. – 182 с.

12. Департамент архитектуры и градостроительства администрации Города Томска [Электронный ресурс] / URL: <http://www.admin.tomsk.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 01.05.2017 г.

13. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) [Электронный ресурс] / URL: <http://www.rosreestr.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 02.05.2017 г.

14. «Томский областной центр технической инвентаризации» [Электронный ресурс] / URL: <http://kadastr.to> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 02.05.2017 г.

15. ОРИС в Томске. Информационный центр недвижимости [Электронный ресурс] / URL: <http://oris-info.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 06.05.2017 г.

16. РИА Томск. Статья «Исследование: Томск – один из самых дорогих городов РФ по цене жилья» / Брусницына Н.М. [Электронный ресурс] / URL: www.riatomsk.ru/article свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 08.05.2017 г.

17. Оценка концентрации на рынке жилья и анализ доступности жилья для населения: методические указания для практических занятий по дисциплине «Жилищная экономика» / Рабцевич О.В., Югова И.В. –Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2013. – 45 с.
18. Ценовая политика предприятия. / Тарасевич В.М., Тарасевич В.М. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.
19. Единый реестр застройщиков Томской области [Электронный ресурс] / URL: <http://novostroykirf.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 08.04.2017 г.
20. Инвестиции в жилище: монография / Т.Ю. Овсянникова. – Томск:Изд-во ТГАСУ, 2005. – 379 с.
21. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс] / URL: <http://www.gks.ru/> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 11.05.2017 г.
22. Томская область в цифрах: Краткий статистический сборник / Н.П. Дырко, Н.И. Ласкеева, И.А. Лаптева. – Томск: Изд-во Томскстат-Т., 2016. – 254 с.
23. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: экономический и экологический аспекты: учебное пособие / И.П. Нужина. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2007. – 400 с.
24. Томская область 2016: Краткий статистический сборник / Н. П. Дырко, И.А. Лаптева. – Томск: Изд-во Томскстат-Т., 2016. - 56 с.
25. Конкурентная среда на рынке жилой недвижимости: особенности закономерности: вестник / Т.Ю. Овсянникова, И.В. Югова – Томск: Изд-во ТГУ, 2012. – 193 с.
26. Инвестирование недвижимости: экономика, управление, экспертиза. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с

международным участием. / Под общ. Ред. Т.Ю. Овсянниковой. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2011. – 349 с.

27. Мониторинг рынка недвижимости Томска: Бизнес – журнал /Д.М. Хлопцов – Томск: Изд-во Бизнес-журнал, ЗАО, 2017. – 52 с.

28. Социальная ответственность: методические указания / сост.: Н.В.Черепанова – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. – 21 с.

29. Томская область 2016: Статистический ежегодник
/Н.И.Ласкеева, И.А. Лаптева. – Томск: Изд-во Томскстат-Т., 2016. – 258 с.

30. Официальный сайт ОАО ТДСК – [Электронный ресурс] – URL:
<http://tdsk.tomsk.ru/> Дата обращения: 12.05.2017 г.

Приложение А

(обязательное)

Таблица 1 – Список продаж жилья Томской области 2013 год

Тип	Этажность/ этаж	Материал стен	Адрес	Общая площадь м ²	Количество комнат	Лоджии, балкон	санузел	Общая стоимость
втор	1/2	шла	Колхозная 18, ул	19.5	гост	нет	с	970 000
втор	5/5	кир	Промышленный 9а, пер	18.0	гост	б	с	980 000
перв	8/11	мон	Профсоюзная 7, ул	25.0	гост	б.з	с	1000 000
втор	9/10	пан	Бирюкова 11, ул	36.6	1	б	с	1700 000
втор	8/10	пан	Ленина 224, пр	36.0	1	б.з	с	1750 000
втор	2/2	шла	Московский 48, тр	47.0	1	нет	с	1800 000
втор	9/10	пан	Герасименко 1, ул	39.0	1	б.з	с	1800 000
втор	10/11	пан	Энтузиастов 41, ул	40.0	1	б.з	с	1830 000
втор	5/10	кир	Ботанический 4, пер	41.0	1	б.з	р	1900 000
втор	2/5	кир	Мельничная 47/1, ул	43.0	1	б.з	с	1900 000
втор	3/10	пан	П. Нарановича 1, ул	40.0	1	л.з	р	1900 000
перв	6/10	пан	Энтузиастов 45, ул	40.0	1	л.з	с	1950 000
перв	3/14	пан	Дальне-Ключевская 16а, ул	43.0	1	л.з	с	2100 000
перв	6/10	кир	Советская 90, ул	44.0	1	б.з	с	2100 000
перв	3/6	кир	Льва Толстого 38г, ул	43.0	1	Б	с	2200 000
втор	4/5	кир	Нахимова 16, пер	36.0	2	нет	с	1990 000
втор	3/5	пан	79-й Гв. Дивизии 24, ул	47.0	2	б.з	р	2000 000
втор	3/5	пан	Интернационалистов 5, ул	36.5	2	б.з	с	2150 000
втор	12/12	кир	Ивана Черных 66, ул	47.0	2	б.з	р	2150 000
втор	3/4	кир	Дальне- Ключевская 6, ул	44.0	2	б.з	с	2200 000
втор	6/6	кир	Елизаровых 17, ул	44.0	2	б.з	с	2220 000
втор	3/5	кир	Говорова 36, ул	48.3	2	б.з	с	2250 000
втор	1/9	кир	Мюнниха 7, ул	47.0	2	б.з	р	2300 000
втор	2/5	пан	Салтыкова-Щедрина 48,	36.0	2	б.з	р	2100 000

Продолжение таблицы 1

перв	8/17	пан	Герасименко 3в, ул	65.0	2	л.з	р	2400 000
перв	10/15	кир	Сибирская98, ул	61.0	2	л.з	р	2750 000
перв	9/10	кир	1-я Рабочая 6, ул	64.0	2	л.з	р	2870 000
перв	6/6	кир	Алтайская 10/1, ул	68.0	2	л.з	р	3200 000
перв	3/10	кир	Карла Ильмера 10/3, ул	63.0	2	л.з	с	3200 000
втор	1/5	кир	Репина 10, ул	63.0	3	б.з	с	2300 000
втор	4/9	кир	Войкова 57, ул	64.0	3	л.з	р	2350 000
втор	1/5	кир	Тверская 117, ул	58.0	3	б.з	с	2400 000
втор	2/9	пан	Говорова 48, ул	65.0	3	б.з	р	2400 000
втор	5/5	кир	Мичурина 39, ул	59.0	3	б.з	р	2400 000
втор	6/9	пан	Ивана Черных 28, ул	65.0	3	л.з	р	2450 000
втор	3/10	пан	5-й Армии 7, ул	65.0	3	л.з	р	2500 000
втор	2/5	кир	Дербышевский 24, пер	60.0	3	б.з	р	2500 000
перв	7/17	пан	Нефтяная 13, ул	82.0	3	л.з	р	3200 000
перв	9/15	мон	Герасименко 3/16, ул	88.0	3	л.з	р	3350 000
перв	4/10	кир	Обручева 16, ул	97.32	3	б.з	р	3800 000
перв	2/10	кир	Советская 90, ул	100.0	3	л.з	р	4800 000
перв	9/10	кир	Фрунзе 25, пр	110.0	3	л.з	с	5170 000
перв	3/13	кир	Спортивный 7, пер	122.0	3	Б	р	6100 000
втор	6/9	пан	79-й Гв. Дивизии 27, ул	72.0	4	б.з	с	2900 000
втор	10/11	кир	Мичурина 37, ул	88.0	4	2б.з	2с	3000 000
втор	7/9	кир	Елизаровых 50, ул	72.0	4	б.з	с	3050 000
втор	2/9	пан	79-й Гв Дивизии 31, ул	72.0	4	б.з	р	3150 000
втор	4/9	пан	Карла Ильмера 21, ул	78.0	4	б.з	р	3300 000
втор	7/10	пан	Киевская 26, ул	70.0	4	л.з	р	3400 000
втор	9/9	пан	Бирюкова 6, ул	78.0	4	л.з	р	3500 000
перв	4/12	кир	Спортивный 7, пер	120.0	4	л.з	р	5100 000
перв	4/10	кир	Киевская 147, ул	128.4	4	л.з	р	6000 000
втор	5/6	кир	Розы Люксембург 103, ул	120.0	5	2л.з	2р	5000 000

Продолжение таблицы 1

перв	1/2	кир	Геологов 1а, пос	260.0	5	Б	А	5100 000
втор	5/6	кир	Тверская 14, ул	130.0	5	2л.з	2р	6000 000
втор	3/6	кир	Кустарный 1, пер	164.3	5	3б.з	2с	7400 000
Втор	1/9	кир	Усова 25в, ул	133.0	6	2л.з	2р	8000 000
втор	2/6	кир	Гоголя 30, ул	250.0	6	3б.з	2р	15000 000
втор	4/9	кир	Никитина 25, ул	300.0	6	2л.з	2р	15100 000
втор	1/3	кир	Советская 106а, ул	320.0	7	2л.з	2р	14800 000

Таблица 2 – Список продаж жилья Томской области 2014 года

Тип	Этажность/ этаж	Материал стен	Адрес	Общая площадь м ²	Количество комнат	Лоджии, балкон	санузел	Общая стоимость
втор	3/3	шлак	Музыкальный 10, пер	18.0	гост	нет	с	830 000
перв	3/3	кир	Первомайская 101, ул	20,5	гост	нет	с	930 000
втор	4/5	кир	Тверская 68а, ул	18.0	гост	нет	с	1200 000
перв	2/8	кир	Кедровая 34, ул	39,6	1	л.з	с	1300 000
перв	4/5	кир	Алтайская 24, ул	37.0	1	Бз	с	1600 000
втор	4/8	кир	Ботанический 7а, пер	36.0	1	б.з	с	1670 000
втор	10/10	пан	Сибирская 93, ул	36.0	1	б.з	с	1670 000
втор	9/9	пан	Суворова 1, ул	37.0	1	б	с	1680 000
втор	1/10	пан	Пушкина 35, ул	36.0	1	б.з	с	1690 000
втор	8/17	пан	Нефтяная 13, ул	42.0	1	б.з	с	1700 000
втор	3/5	кир	Елизаровых 51, ул	37.0	1	б.з	с	1700 000
втор	1/9	пан	Ивана Черных 32, ул	36.7	1	б.з	с	1700 000
перв	5/12	кир	Ивановского 20, ул	40.24	1	б.з	р	1720 000
втор	4/9	пан	Ленина 224, пр	36.0	1	б.з	с	1750 000
втор	9/10	пан	Ивана Черных 97а, ул	36.0	1	б.з	с	1750 000
втор	5/8	кир	Ботанический 7а, пер	36.0	1	б	р	1750 000
перв	16/17	пан	Нефтяная 5а, ул	38.0	1	л.з	с	1850 000
перв	4/10	пан	Энтузиастов 33, ул	39.0	1	л.з	с	1900 000
перв	3/16	мон	Большая Подгорная 87, ул	48.0	1	л.з	с	1950 000
перв	4/10	кир	Енисейская 19/2, ул	46.0	1	Л	с	2150 000
перв	8/9	кир	1-я Рабочая 7, ул	52,6	1	л.з	с	2350 000
перв	13/17	мон	Комсомольский 10, пр	43.0	1	Лз	с	2410 000
втор	5/9	кир	Академический 5, пр	37.0	2	б.з	с	1950 000
втор	5/5	кир	Новый 1, пер	44.0	2	б.з	с	1970 000

Продолжение таблицы 2

втор	2/5	кир	Баранчуковский 4, пер	45.0	2	л.з	р	1980 000
втор	3/5	кир	Новый 1, пер	44.0	2	л.з	с	1990 000
втор	3/4	кир	Кирова 39а, пр	42.0	2	б.з	с	2000 000
втор	9/9	кир	Савиных 13, ул	36.0	2	б.з	с	2000 000
втор	3/5	пан	Интернационалистов 1, ул	39.9	2	б	р	2000 000
втор	2/10	пан	Обручева 12в, ул	38.0	2	б.з	с	2000 000
втор	8/9	пан	Ивана Черных 28, ул	54.0	2	л.з	р	2300 000
перв	2/17	кир	Киевская 1, ул	56.0	2		р	2400 000
перв	1/17	пан	Нефтяная 5а, ул	56.0	2	Бз	р	2600 000
перв	5/15	кир	Сибирская 98, ул	57.0	2	л.з	с	3390 000
перв	10/11	кир	Базарный 5, пер	81,2	2	л.з	р	3800 000
втор	1/2	кир	Белинского 4, пр-д	68.0	3	нет	с	2050 000
втор	4/5	кир	Профсоюзная 29, ул	62.0	3	б.з	р	2100 000
втор	3/5	пан	Елизаровых 19, ул	56.0	3	б.з	с	2150 000
втор	2/2	дер	Октябрьская 55, ул	77.0	3	нет	с	2250 000
втор	1/5	пан	Говорова 56, ул	60.0	3	б.з	р	2300 000
втор	9/9	пан	Пугачева 1, ул	65.0	3	б.з	р	2350 000
перв	15/17	мон	Челюскинцев 2, ул	75.0	3	л.з	р	3810 000
перв	9/10	кир	Фрунзе 25, пр	100.0	3	л.з	р	4000 000
втор	1/5	пан	Мира 13, пр	58.0	4	б.з	р	2450 000
втор	1/5	пан	Интернационалистов 6, ул	58.0	4	б.з	р	2500 000
втор	10/10	пан	Ленина 224, пр	72.0	4	2б.з	р	2550 000
втор	5/5	пан	Мокрушина 18а, ул	61.0	4	б.з	р	2600 000
втор	9/9	пан	Иркутский 27, тр	70.0	4	л.з	р	2600 000
втор	2/9	пан	79-й Гв. Дивизии 11, ул	72.0	4	2л.з	р	2700 000
перв	9/9	пан	Герцена 43б, ул	117,5	4	2л.з	р	6000 000
втор	5/6	кир	Говорова 76/1, ул	120.0	5	2л.з	р	4500 000
втор	5/10	пан	Сибирская 114, ул	123.0	5	2б.з	с	4500 000
втор	5/6	кир	Водяная 45, ул	150.1	5	2л.з	2с	5000 000

Продолжение таблицы 2

втор	4/4	кир	Смирнова 42/1 ,ул	116.0	5	2б.з	2р	5400 000
втор	1/2	дер	Песочный 5, пер	110.0	6	л.з	2с	5500 000
втор	2/2	дер	Первомайская 46, ул	210.0	6	б.з	2с	6100 000
втор	3/6	кир	Кузнецова 3, ул	164.0	6	2л.з	2р	10500 000
перв	2/6	кир	Гоголя 30/4, ул	260.0	7	б.л.	2р	13850 000

Таблица 3 – Список продаж жилья Томской области 2015 года

Тип	Этажность/ этаж	Материал стен	Адрес	Общая площадь м ²	Количество комнат	Лоджии, балкон	санузел	Общая стоимость
Втор	2/2	дер	Совпартшкольный 7, пер	20.0	гост	нет	с	450 000
Перв	3/3	кир	Первомайская 101, ул	20.5	гост	нет	с	930 000
Втор	2/5	кир	Сергея Лазо 12, ул	20.0	гост	б	с	980 000
Втор	1/5	пан	Бела Куна 8, ул	18.0	гост	нет	с	980 000
Втор	5/5	кир	Котовского 6, ул	18.0	гост	нет	с	1000 000
Втор	3/3	кир	Грузинская 23, ул	19.0	гост	нет	с	1000 000
Втор	2/2	шла	Колхозная 18, ул	19.5	гост	нет	с	1000 000
Втор	4/5	кир	Промышленный 9а , пер	18.0	гост	нет	с	1030 000
Перв	2/11	кир	Савиных 4а, ул	22.53	гост	б.з	с	1400 000
Втор	2/14	кир	Энергетиков 13, ул	43.0	1	б.з	с	1544 000
Втор	2/5	кир	Елизаровых 51, ул	36.0	1	нет	с	1550 000
Втор	1/5	пан	Сергея Лазо 10, пер	36.0	1	нет	с	1570 000
Втор	5/10	пан	Елизаровых 76, ул	36.0	1	б.з	р	1590 000
Втор	5/9	кир	Енисейская 4, ул	37.0	1	б	р	1590 000
Втор	8/9	пан	Ф.Мюнниха 22, ул	36.0	1	б.з	р	1600 000
Перв	4/5	кир	Алтайская 24, ул	37.0	1	б.з	р	1600 000
Втор	3/16	мон	Ленская 31, ул	39.0	1	б	р	1600 000
Втор	2/9	кир	Беринга 22, ул	36.0	1	б	р	1600 000
Втор	6/9	кир	Ивана Черных 20, ул	37.4	1	б.з	р	1600 000
Втор	9/9	пан	Ивановского 14, ул	36.0	1	б.з	с	1600 000
Перв	5/12	кир	Ивановского 20, ул	40,24	1	л.з	р	1720 000
Перв	16/17	пан	Нефтяная 5а, ул	38.0	1	л.з	с	1850 000
Перв	4/10	пан	Энтузиастов 33, ул	39.0	1	л.з	р	1900 000
Перв	3/16	мон	Большая Подгорная 87, ул	48.0	1	л.з	р	1950 000
Перв	14/17	пан	Нефтяная 5б, ул	39.0	1	л.з	р	2050 000

Продолжение таблицы 3

Перв	1/10	пан	Мичурина 8/1, ул	40.0	1	л.з	с	2100 000
Перв	3/10	мон	Лебедева 18, ул	41.7	1	л.з	р	2200 000
Перв	13/17	мон	Комсомольский 10, пр	43.0	1	л.з	с	2410 000
Втор	6/10	пан	Ивановского 26, ул	39.0	2	б.з	р	1900 000
Втор	1/5	пан	Ботанический 16, пер	53.0	2	б	с	1980 000
Втор	5/5	пан	Мичурина 93, ул	45.0	2	б.з	с	2000 000
Втор	3/5	пан	Мичурина 51/3, ул	44.0	2	б	с	2050 000
Втор	5/5	пан	Салтыкова-Щедрина 46, ул	36.0	2	б	с	2100 000
Втор	5/5	пан	Кулагина 15, ул	46.0	2	б.з	с	2100 000
Втор	1/5	пан	Елизаровых 21, ул	46.5	2	нет	с	2200 000
Перв	8/17	пан	Андрея Крячкова 21, ул	62.8	2	б.з	р	2420 000
Перв	1/17	пан	Нефтяная 5а, ул	56.0	2	б.з	р	2600 000
Перв	11/17	пан	Нефтяная 5б, ул	56.3	2	л.з	р	2750 000
Перв	5/10	кир	Лебедева 17, ул	61.8	2	Л	р	3090 000
Перв	10/11	кир	Базарный 5, пер	81.2	2	л.з	с	3800 000
Перв	1/5	кир	Нахимова 14, пер	55.0	3	б	с	2250 000
Втор	4/5	пан	79-й Гв. Дивизии 22, ул	59.0	3	б	с	2250 000
Втор	2/5	кир	Карла Ильмера 7, ул	43.0	3	б	с	2250 000
Втор	9/9	пан	Ф.Мюнниха 26, ул	66.0	3	б.з	р	2300 000
Втор	8/9	пан	Айвазовского 33, ул	65.0	3	б.з	р	2300 000
Втор	3/5	пан	Иркутский 126, тр	59.0	3	б	с	2300 000
Втор	9/9	пан	Алтайская 126, ул	64.0	3	б.з	р	2300 000
Перв	6/14	кир	Кедровая 34, ул	85.46	3	б.з	р	3130 000
Перв	8/17	пан	Андрея Крячкова 19, ул	88.19	3	л.з	р	3420 000
Перв	15/17	мон	Челюскинцев 2 ул	75.0	3	л.з	с	3810 000
Перв	9/10	кир	Фрунзе 25, пр	100.0	3	л.з	р	4000 000
Перв	4/9	кир	Карташова 4, ул	91.0	3	л.з	р	7400 000
Втор	1/2	дер	Большая Подгорная 47, ул	65.0	4	нет	с	1900 000
Втор	1/5	пан	Кирова 42, пр-т	61.0	4	нет	р	2500 000

Продолжение таблицы 3

Втор	3/5	пан	Карла Ильмера 1, ул	60.0	4	б	р	2700 000
Втор	5/10	пан	Айвазовского 31, ул	72.0	4	б.з	с	2800 000
Втор	5/5	кир	Сергея Лазо 19, ул	58.0	4	б	р	3100 000
Втор	4/5	кир	Иркутский 94, тр	62.0	4	б	р	3150 000
Перв	9/9	пан	Герцена 43б, ул	117.5	4	б.з	р	6000 000
Перв	11/12	кир	Спортивный 7, пер	156.0	4	б.з	р	7020 000
Втор	5/6	кир	Говорова 76/1, ул	109.0	5	л.з	р	4500 000
Втор	8/9	кир	Говорова 6, ул	98.0	5	2б.з	р	4500 000
Втор	3/10	кир	Дербышевский 26а, пер	120.0	5	2л.з	р	4700 000
Втор	1/2	дер	Мусы Джалиля 8, ул	130.0	5	2б.з	2р	5000 000
Втор	6/10	кир	Гоголя 55, ул	140.0	5	2л.з	2р	5700 000
Втор	2/9	кир	Никитина 25, ул	300.0	6	2л.з	2р	15500 000
Втор	5/6	кир	Усова 15, ул	270.0	6	3л.з	2с	17100 000
Втор	4/5	кир	Советская 107, ул	240.1	6	2л.з	2с	19000 000
Перв	5/6	кир	Гоголя 63, ул	270.0	7	3л.з	2р	18000 000
Перв	2/6	кир	Гоголя 30/4, ул	260.0	7	2л.з	2с	13850 000

Таблица 4 – Список продаж жилья Томской области 2016 года

Тип	Этажность/ этаж	Материал стен	Адрес	Общая площадь м ²	Количество комнат	Лоджии, балкон	санузел	Общая стоимость
Перв	3/3	кир	Новороссийская 11, ул	18.0	гост	л.з	Р	750 000
Втор	1/2	шла	Льва Толстого 48а, ул	19.1	гост	нет	С	1000 000
Перв	2/10	пан	Мечникова 1, ул	23.0	гост	б.з	С	1120 000
Втор	1/11	кир	Ленина 195, пр	18.0	гост	б.з	С	1150 000
Втор	2/5	кир	Промышленный 9а, пер	18.2	гост	Бб	С	1200 000
Втор	3/5	кир	Заозерный 16/2, пер	26.0	гост	б.з	С	1280 000
Втор	2/2	дер	Белозерская 15а, ул	20.0	гост	Бб	С	750 000
Втор	2/2	дер	Карла Маркса 29, ул	30.0	1	нет	Р	1300 000
Втор	2/2	шла	Сибирская 64, ул	32.0	1	нет	С	1300 000
Перв	14/17	пан	Нефтяная 11, ул	48.6	1	л.з	С	1500 000
Втор	3/9	пан	79-й Гвардейской 20, ул	36.0	1	Л	С	1550 000
Втор	4/9	пан	Алтайская 12б, ул	37.0	1	Бз	С	1650 000
Перв	10/14	кир	Кедровая 34, ул	42.8	1	л.з	С	1700 000
Перв	3/11	кир	Алтайская 26, ул	31.0	1	Л	С	1780 000
Перв	5/10	кир	Матросова 3, ул	31.4	1	л.з	С	1860 000
Втор	5/5	кир	Тверская 92, ул	33.0	1	б.з	С	1900 000
Перв	5/15	пан	Дизайнеров 1, ул	39.3	1	л.з	р;	1920 000
Перв	17/17	кир	Сибирская 89, ул	44.0	1	б.з	С	1950 000
Втор	9/10	кир	Мокрушина 13а, ул	33.0	1	л.з	С	2000 000
Втор	4/17	пан	Василия Болдырева 2, ул	40.4	1	л.з	С	2050 000
Втор	2/2	дер	Мусы Джалиля 32, ул	50.0	1	нет	С	2100 000
Втор	4/10	пан	1-я Рабочая 4, ул	39.2	1	л.з	С	2100 000
Втор	5/10	пан	Ивана Черных 18, ул	36.0	1	л.з	С	2150 000
Перв	3/9	кир	Гоголя 13, ул	44.7	1	л.з	Р	2180 000
Втор	3/9	кир	Иркутский 204а, тр	40.0	1	л.з	С	2200 000

Продолжение таблицы 4

Втор	6/10	пан	Ленская 12, ул	39.4	1	л.з	С	2250 000
Втор	2/10	кир	Алтайская 89, ул	38.0	1	Л	С	2300 000
Втор	3/10	пан	Смоленский 9, пер	40.0	1	л.з	С	2350 000
Втор	7/10	кир	Говорова 46, ул	40.0	1	л.з	С	2400 000
Перв	16/17	мон	Челюскинцев 2, ул	43.7	1	л.з	С	2500 000
Втор	5/9	кир	Иркутский 12, тр	60.0	1	л.з	С	2790 000
Втор	3/7	кир	Больничная 8а, ул	42.0	1	л.з	С	2800 000
Втор	2/2	шла	Короленко 15, ул	43.0	2	нет	С	1350 000
Втор	3/5	пан	Интернационалист 5, ул	36.0	2	Бз	С	1790 000
Перв	7/17	мон	Вицмана 37, ул	56.0	2	л.з	Р	2200 000
Втор	3/17	пан	Мечникова 1д, ул	62.8	2	л.з	Р	2400 000
Перв	6/10	кир	Профсоюзная 7, ул	80.4	2	л.з	Р	2412 000
Втор	9/9	кир	Мюнниха 8, ул	49.0	2	л.з	Р	2450 000
Перв	9/17	мон	Артельный 7, пер	62.0	2	л.з	Р	2500 000
Втор	10/17	кир	Герасименко 1/13, ул	56.6	2	л.з	Р	2550 000
Перв	6/12	пан	Береговая 3, ул	63.0	2	л.з	Р	2580 000
Перв	5/17	кир	Сибирская 89, ул	62.0	2	л.з	С	2597 800
Втор	7/10	пан	Обручева 8/1, ул	59.1	2	л.з	Р	2600 000
Втор	2/9	кир	Советская 105, ул	50.0	2	Л	Р	2600 000
Втор	9/9	кир	Дербышевский 26, пер	64.0	2	л.з	Р	2750 000
Перв	3/17	пан	Мечникова 1, ул	63.36	2	л.з	С	2750 000
Втор	3/10	пан	1-я Рабочая 44, ул	55.0	2	б.з	Р	2800 000
Втор	6/17	пан	Овражный 17, пер	57.0	2	л.з	Р	2950 000
Втор	6/16	пан	П. Нарановича 1б, ул	54.9	2	л.з	Р	3000 000
Втор	3/9	пан	Косарева 8, ул	54.0	2	б	Р	3000 000
Втор	11/15	кир	Елизаровых 15/1, ул	50.0	2	л.з	Р	3100 000
Втор	9/14	пан	Овражный 19, пер	52.0	2	л.з	Р	3300 000
Перв	6/17	мон	Челюскинцев 2, ул	63.0	2	л.з	р;	3300 000
Перв	10/14	мон	Щорса 9/1, ул	70.6	2	л.з	Р	4250 000

Продолжение таблицы 4

Втор	2/2	дер	Пушкина 64, ул	62.0	3	Бб	С	2100 000
Втор	8/9	пан	Мира 19, пр	65.9	3	БЛз	Р	2750 000
Втор	7/9	пан	Салтыкова-Щедрин 48, ул	65.2	3	Л	Р	2800 000
Втор	5/5	кир	Светлый 30, пер	77.0	3	Б	Р	2900 000
Втор	2/10	пан	Иркутский 37, тр	67.4	3	БЛз	С	2950 000
Втор	8/9	пан	Фрунзе 94, пр	65.0	3	БЛ	Р	3000 000
Втор	9/10	кир	Иркутский 194, тр	60.4	3	л.з	Р	3100 000
Втор	6/9	кир	Мичурина 6а, ул	71.0	3	л.з	С	3250 000
Втор	2/10	пан	Мира 27, пр	67.0	3	б.з	С	3300 000
Втор	2/10	кир	Сибирская 83б, ул	64.7	3	б.з	Р	3300 000
Перв	4/17	пан	Андрея Крячкова 21, ул	82.0	3	л.з	Р	3300 000
Втор	9/10	пан	Вокзальная 23, ул	68.0	3	б.з	Р	3360 000
Втор	4/9	кир	Советская 105, ул	61.5	3	б.з	Р	3500 000
Перв	7/18	мон	Вицмана 37, ул	98.2	3	л.з	Р	3500 000
Втор	14/17	пан	Нефтяная 5а, ул	60.5	3	б.з	Р	3650 000
Перв	5/10	кир	Матросова 3, ул	83.2	3	л.з	Р	4300 000
Втор	5/10	кир	Иркутский 204, тр	78.3	4	л.з	Р	3650 000
Втор	6/6	кир	Никитина 12, ул	75.0	4	Л	Р	5000 000
Втор	4/4	кир	Герцена 5, ул	90.0	4	Б	Р	7000 000
Перв	3/14	кир	Красноармейская 35, ул	154.0	4	л.з	С	7400 000
Втор	2/2	кир	Максима Горького 38, ул	240.0	5	нет	Р	10000 000
Втор	1/3	кир	Войкова 2/2, ул	250.0	6	Бб	Р	16000 000

Приложение Б
(обязательное)

Бухгалтерский баланс (актив) ОАО «ТДСК»

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	31	36
Результаты исследований и разработок	1120	297 058	177 283
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-
Основные средства	1150	207 940	156 430
Доходные вложения в материальные ценности	1160	1 606 992	1 564 249
Финансовые вложения	1170	294 685	294 690
Отложенные налоговые активы	1180	54 537	98
Прочие внеоборотные активы	1190	2 066 535	1 036 239
Итого по разделу I	1100	4 527 778	3 229 025
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	313 395	360 235
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	56 842	55 610
Дебиторская задолженность	1230	889 279	897 307
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	369 671	376 526
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	180 991	92 329
Прочие оборотные активы	1260	644	2 544
Итого по разделу II	1200	1 810 822	1 784 551
БАЛАНС	1600	6 338 600	5 013 576

Приложение В
(обязательное)

Бухгалтерский баланс (пассив) ОАО «ТДСК»

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	77 573	77 573
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-
Резервный капитал	1360	40 125	40 125
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3 361 056	2 831 184
Итого по разделу III	1300	3 478 754	2 948 882
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1410	1 219 722	955 995
Отложенные налоговые обязательства	1420	26 867	22 902
Оценочные обязательства	1430	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-
Итого по разделу IV	1400	1 246 589	978 897
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	3 465	2 771
Кредиторская задолженность	1520	210 112	273 852
Доходы будущих периодов	1530	265 680	935
Оценочные обязательства	1540	6 250	4 894
Прочие обязательства	1550	1 127 750	803 345
Итого по разделу V	1500	1 613 257	1 085 797
БАЛАНС	1700	6 338 600	5 013 576

Приложение Г

(обязательное)

Отчет о финансовых результатах ОАО «ТДСК»

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2015 г.	За Январь - Декабрь 2014 г.
Выручка	2110	1 588 223	2 021 508
Себестоимость продаж	2120	(898 596)	(1 206 508)
Валовая прибыль (убыток)	2100	689 627	815 000
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	689 627	815 000
Доходы от участия в других организациях	2310	524 666	329 127
Проценты к получению	2320	66 568	52 263
Проценты к уплате	2330	(137 636)	(74 741)
Прочие доходы	2340	60 348	589 485
Прочие расходы	2350	(296 365)	(579 965)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	907 208	1 131 169
Текущий налог на прибыль	2410	(128 098)	(154 907)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(103 817)	(67 065)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(3 965)	(4 261)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	54 439	(1)
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	829 584	972 000