

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра экономики

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КАФЕ В ГОРОДЕ

Выпускная квалификационная работа бакалавра

**очной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика
недвижимости»**

**4 курса группы 06001212
Ершова Ирина Олеговна**

Научный руководитель:
д.э.н., профессор
Якимчук С.В.

БЕЛГОРОД 2016г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....	5
1.1. Значение системы общественного питания в экономике	5
1.2. Особенности рынка общественного питания	16
1.3. Методы оценки стоимости объекта.....	25
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАФЕ В ГОРОДЕ.....	33
2.1. Оценка рыночной стоимости кафе «Грот» сравнительным методом».....	33
2.2. Оценка рыночной стоимости нежилой недвижимости доходным подходом.....	48
2.3. Оценка рыночной стоимости нежилой недвижимости затратным подходом.....	66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	79
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	82
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	88

ВВЕДЕНИЕ

Современная российская экономика – это сложная многогранная социально-экономическая система, находящаяся в постоянном движении. В данной системе имеет место быть экономике исследующей экономические особенности рынка имущества.

Любое имущество делится на два блока: движимое имущество и недвижимое имущество.

В нормативно-правовых документах определено, что движимое имущество - это вещи, которые не признаются недвижимыми. Движимым имуществом являются, в частности, деньги и ценные бумаги. В общем случае регистрация прав на движимое имущество не требуется.

Недвижимое имущество является базисом, без которого невозможно существование любого государства. Недвижимое имущество – это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней, в то же время, недвижимое имущество – это реальная земельная и вся материальная собственность. Недвижимым имуществом по нормативно-правовым документам Российской Федерации признаются земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, тресты, пустые дворовые места.

Любая недвижимость имеет стоимость. Процедура оценки недвижимости - прикладной экономический анализ, цель которого является выявление наиболее эффективного с экономической точки зрения использования объекта, в исследовании спроса и предложения на соответствующем рынке, а также в разработке модели оценки объекта, которая прогнозировала бы наиболее вероятную цену его продажи. Оценка рыночной стоимости – итоговое значение рыночной стоимости имущественных прав на оцениваемый актив как наиболее вероятного значения цены.

Актуальность данной работы заключается в том, что недвижимое имущество играет особую роль в экономической и социально-культурной

жизни общества страны, выступая в качестве важнейшего экономического ресурса и играя роль той пространственной среды, в которой осуществляется любая человеческая деятельность. Как бы ни был высок уровень индустриального и интеллектуального развития страны, земля и недвижимость всегда составляет весомую часть национального богатства. Поэтому развитие рынка недвижимости имеет очень важное значение, как для юридических, так и физических лиц, для оживления инвестиционной деятельности, для удовлетворения потребностей общества и субъектов хозяйствования в недвижимости, для развития ипотечного кредитования, а в конечном итоге - для развития экономики страны.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является оценка стоимости объекта недвижимости в современных условиях.

Предметом исследования является рыночная стоимость объекта системы общественного питания кафе «Грот», расположенного в городе Белгороде.

Изучение выбранной темы предполагает достижение следующей цели, а именно, исследовать основные теоретические и практические аспекты оценки стоимости кафе «Грот» системы общественного питания.

В соответствии с определенной целью в представленной работе были поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы рыночной стоимости объекта системы общественного питания;

- произвести оценку рыночной стоимости кафе «Грот» и сделать выводы.

Информационной базой исследования послужили законодательные и нормативные документы.

При выполнении ВКР применялись методы сравнение, анализа, синтеза.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы и приложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

1.1. Значение системы общественного питания и коммерческой недвижимости в экономике

При разделении труда и развитии производительных сил возникло общественное питание. Суть его заключается, в том, что происходит процесс приготовления пищи и ее потребление.

Общественное питание – одна из старейших форм хозяйственной деятельности, берущая начало в первобытном обществе и продолжающая свое развитие в настоящее время. Несмотря на это, его понятие, функции и особенности не имеют в научной литературе однозначного определения.

В процессе развития общественного питания происходили всевозможные преобразования, увеличивались объемы перерабатываемой продукции, оказываемых услуг, менялись показатели и подходы, характеризующие и определяющие значение, состояние и уровень развития общественного питания. В условиях административной экономики основная часть предприятий общественного питания имела статус государственных предприятий, базирующихся на общенародной собственности; значительная часть предприятий была ведомственной. Общественное питание развивалось по двум направлениям: государственное и кооперативное (23.с.54), и поэтому общественное питание является одной из общественно организованных форм (23.с.54-58) удовлетворения потребностей людей, а именно: форма удовлетворения потребностей населения в услугах по организации питания в недомашних условиях.

Следует отметить, что особое место на потребительском рынке занимает общественное питание - подотрасль торговли, специализирующаяся на производстве и реализации готовой к потреблению пищи и на обслуживании процесса потребления пищи населением. В соответствии с

«Налоговым кодексом Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 12.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.04.2016)»(2), «...Объект организации общественного питания, не имеющий зала обслуживания посетителей, - объект организации общественного питания, не имеющий специально оборудованного помещения (открытой площадки) для потребления готовой кулинарной продукции, кондитерских изделий и (или) покупных товаров. К данной категории объектов организации общественного питания относятся киоски, палатки, магазины (отделы) кулинарии при ресторанах, барах, кафе, столовых, закусочных и другие аналогичные точки общественного питания» (19.с. 17-24).

Таким образом, нами определено, что общественное питание является одной из отраслей, которая направлена на удовлетворение потребностей населения. Социальная направленность современной рыночной экономики, ориентация на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие человека, со всей остротой выдвигают необходимость качественных изменений этой сферы услуг.

Общественное питание - это социально-экономическая система (22.с.36), объектами которой являются:

1. приобретение первоначального сырья и изготовление блюд;
2. сбыт готовой продукции;
3. организация потребления.

Выполняя свои функции и реализуя свою миссию, общественное питание обеспечивает потребителям:

1. питание на научной основе;
2. распределение продуктов питания путем планирования производства собственной продукции и продажи покупных товаров, применение рациональной схемы размещения и специализацию предприятия;
3. организацию отдыха;

4. экономию издержек потребления и увеличение свободного времени.

Все объекты общественного питания можно классифицировать по различным признакам, но ключевыми является специализация и типизация.

Типизация - система мероприятий, направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных типов предприятий общественного питания (26.с.27).

Специализация - одно из перспективных направлений совершенствования предприятий общественного питания (26.с.27). Она способствует облегчению труда работников производства и росту его производительности, более эффективному использованию материально-технической базы общественного питания и оказывает положительное влияние на качество обслуживания персонала.

1) По типам объектов (столовая, ресторан, кафе, закусочная, буфет, бар, магазин кулинарии, кулинарный комбинат, комбинат питания);

2) По специализации (предприятия бывают общего типа и специализированные);

3) По наценочным категориям и уровню обслуживания (объекты высшей, первой, второй и третьей категории, а также категории люкс). Третья категория присваивается объектам общественного питания, связанным с обслуживанием определенных контингентов потребителей и расположенных при школах, стройках, промышленных предприятиях. В этом случае органы образования, промышленные предприятия и т. д. обязаны бесплатно предоставлять для организации питания помещение, оборудование, оплачивать коммунальные услуги;

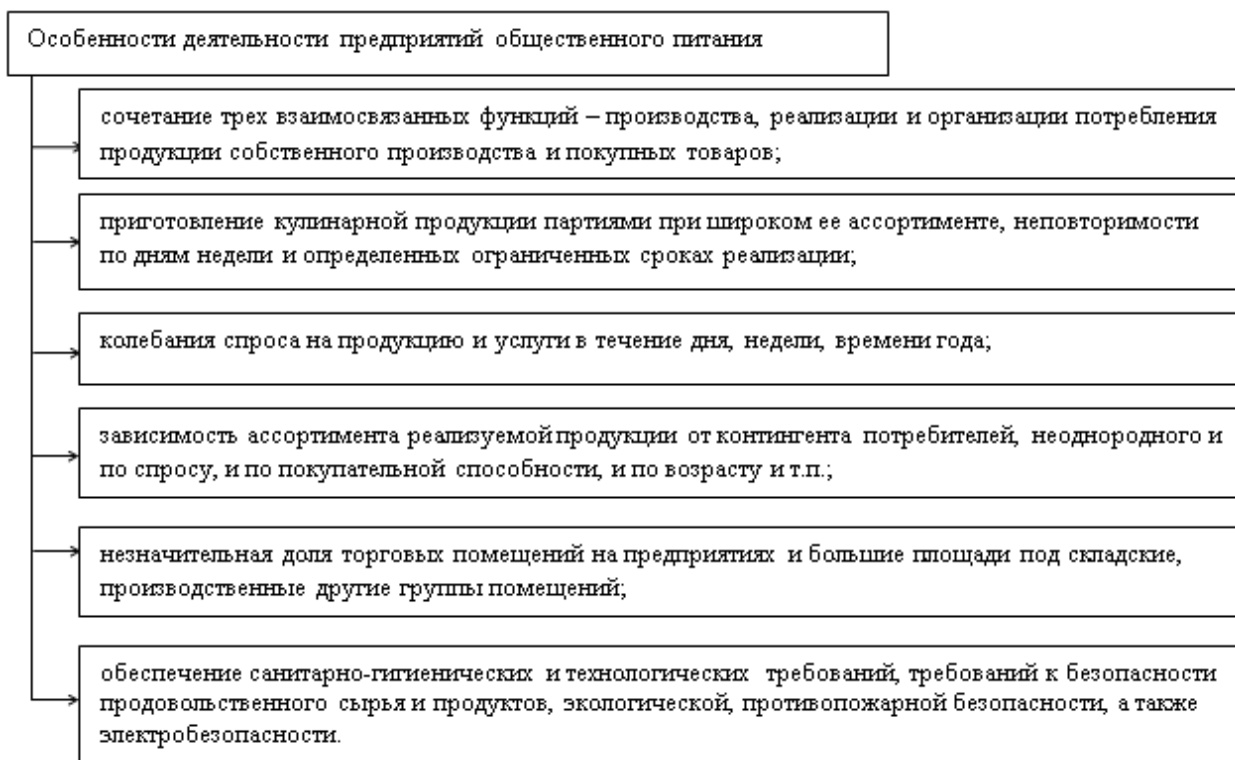
4) По организации торгово-технологического процесса (объекты непосредственного обслуживания, централизованного производства и комплексные);

5) По мобильности (стационарные, передвижные, сезонные);

6) По завершенности производственного процесса (предприятия с кухней и без кухни - доготовочные).

7) По формам собственности (предприятия государственные и частные, в том числе принадлежащие потребительской кооперации, коллективные, основанные на смешанной собственности, иностранные).

В выпускной квалификационной работе на рисунке 1, нами представлены особенности деятельности предприятий общественного питания.



Источник:(24,С.36)

Рис. 1. Особенности деятельности предприятий общественного питания(24)

Далее уместно рассмотреть типы и специализацию объектов общественного питания (26,с.27). Наиболее распространенный тип объектов общественного питания - столовая (74% всей сети). Столовая - это объект общественного питания, предназначенный для приготовления и реализации с потреблением на месте разнообразных по дням недели завтраков, обедов, ужинов, а также отпуска их на дом. Для обслуживания потребителей в них применяется самообслуживание. Могут использоваться комплексные меню.

Ресторан является наиболее комфортабельным предприятием питания. Это объект общественного питания с широким ассортиментом блюд

сложного приготовления, включая заказные и фирменные, вино-водочные, табачные и кондитерские изделия, покупные товары с повышенным уровнем обслуживания в сочетании с организацией досуга. Рестораны могут иметь наценочные категории люкс, высшую, первую и вторую.

Кафе - это объект общественного питания по организации питания и досуга потребителей с предоставлением ограниченного по сравнению с рестораном ассортимента кулинарной продукции. В зависимости от ассортимента реализуемой продукции кафе делятся на предприятия общего типа и специализированные: а) Кафе общего типа - это объект общественного питания с широким ассортиментом горячих и холодных напитков, хлебобулочных и кондитерских изделий, блюд и кулинарных изделий несложного приготовления, кисломолочных продуктов; б) Специализированные кафе создаются либо по ассортименту реализуемой продукции (кафе-кондитерская, кафе-мороженое), либо по специфике контингентов посетителей (детское кафе, молодежное кафе); в) К типу кафе можно также отнести кафетерии (кафе-отделы), которые в основном организуются при магазинах для реализации с потреблением на месте ограниченного ассортимента продукции, не требующей сложного приготовления, покупных товаров (горячих и прохладительных напитков, соков, бутербродов, кондитерских изделий, некоторых других продуктов); г) В весенне-осенний период могут функционировать мини-кафе (летнее кафе). Они имеют узкий ассортимент продукции собственного производства и покупных товаров. Размещаются в сооружениях закрытого, полузакрытого типов и оборудованы на базе киосков, павильонов. Для обслуживания потребителей устанавливается мебель (столы, стулья).

Закусочная - это объект общественного питания с ограниченным ассортиментом блюд несложного приготовления из определенного вида сырья, предназначенный для быстрого обслуживания потребителей промежуточным питанием. В основном все закусочные специализированные, относятся к предприятиям первой или второй

категории, в них применяется самообслуживание, за исключением шашлычных, где обслуживание производится официантами. Можно выделить такие виды специализированных закусочных как шашлычная, котлетная, сосисочная, пельменная (вареничная), пирожковая, блинная, чайная, пиццерия, пышечная (пончиковая), чебуречная, бутербродная (рюмочная).

Закусочные наряду с буфетами и барами относятся к предприятиям быстрого обслуживания (ПБО). Буфеты предназначены для реализации ограниченного ассортимента кулинарных, кондитерских изделий, покупных товаров. Они могут функционировать как самостоятельные объекты питания либо при других объектах питания (ресторанах, столовых).

Бар - это специализированный объект общественного питания с барной стойкой, реализующий различные напитки, закуски, мучные кондитерские и булочные изделия, покупные товары. Он предоставляет посетителям максимальный уровень комфорта. Бары могут функционировать как самостоятельные объекты или при других объектах питания (например, ресторанах). Бар может специализироваться по ассортименту реализуемой продукции или способу ее приготовления (пивной, молочный, гриль-бар, коктейль-бар), или по специфике обслуживания посетителей (видео-бар, варьете-бар). Обычно им присваивается категория люкс, высшая или первая. Обслуживание в барах производится барменами или официантами.

Магазины (отделы) кулинарии. Это объекты общественного питания, реализующие населению кулинарную продукцию, хлебобулочные и кондитерские изделия, соленья и квашения. Магазины кулинарии размещаются на территории промышленных предприятий, в составе комплексных предприятий питания, ресторанов и столовых. Обычно проектируются на 2-4 рабочих места.

Комбинат общественного питания - это производственно-хозяйственный комплекс, состоящий из заготовочных и доготовочных

объектов общественного питания с единым технологическим процессом приготовления продукции, а также магазинов кулинарии и вспомогательных служб. В его состав обычно входят столовая, ресторан или кафе, магазин кулинарии, бар, один или несколько цехов по выпуску полуфабрикатов, кондитерских изделий.

Кулинарный комбинат - это предприятие заготовочное. Заготовочные объекты (цеха) общественного питания предназначены для централизованного производства кулинарной продукции, хлебобулочных и кондитерских изделий и снабжения ею доготовочных объектов, магазинов (отделов) кулинарии, розничной торговой сети. При кулинарных комбинатах обычно имеются кафетерии и магазины кулинарии.

Функции системы общественного питания определяются, прежде всего, особенностями данного вида услуг. При рассмотрении услуг общественного питания надо исходить из представления понятия услуги как маркетингового продукта и его «многоуровневого» представления, которое упоминалось выше. Такое представление в частности предложено в рамках атрибутивной теории продукта, согласно которой «родовой продукт» определяется как базовые умения, свойства, характеристики и ресурсы необходимые для участия в рыночном процессе, и представлен в виде ядра окруженного тремя концентрическими кругами (кольцами). Внутреннее кольцо, окружающее ядро (первый уровень), или «ожидаемый продукт», обозначает минимальные ожидания клиентов (23,с.35).

Следующий уровень соответствует «расширенному продукту» и включает то, что может отличать данный продукт от его рыночных аналогов в части дополнительных преимуществ, связанных с его приобретением и потреблением. По мере того как клиенты привыкают к таким преимуществам, они перестают рассматриваться как дополнительные и становятся частью ожидаемого продукта. Последний внешний круг является потенциальным продуктом, состоящим из всего, что потенциально достижимо и реализуемо в перспективе для привлечения и удержания

клиентов, в отличие от расширенного продукта, который фиксирует только то, что уже было сделано в этих целях.

Ф. Котлер рассматривал в качестве центра модели не сам продукт, а ту пользу, которую получит клиент после приобретения этого продукта. Так, останавливаясь в отеле на ночь, клиент на самом деле приобретает покой и сон, а не апартаменты; посетитель престижного ресторана удовлетворяет потребности в поддержании своего имиджа, а клиент системы быстрого питания приобретает время.

Услуги общественного питания выполняют целый ряд важных социально-экономических функций, таких как: - удовлетворение объективных потребностей населения в готовой пище и услугам по ее общественно-организованному потреблению; - удовлетворение субъективных социально-культурных потребностей населения (общение, досуг, отдых); - совершенствование структуры использования свободного времени потребителей; - повышение реальных доходов потребителей за счет рационализации структуры расходов; - повышение реальных доходов малоимущих и незащищенных слоев населения (44,с. 121-123).

Первоначальной функцией услуг общественного питания является обеспечение потребностей в пище, то есть удовлетворение физиологических потребностей. В то же время общественное питание дает возможность реализовать потребность в отдыхе, общении и развлечении, разнообразит досуг. В современном мире функции общественного питания не ограничиваются только созданием условий для питания и отдыха, а распространяют свое влияние на многие сферы: здравоохранение (лечебное и рациональное питание, быт, культура кулинарное искусство), досуг (культурно-развлекательные программы), образование и просвещение, туризм и отдых [5].

Общественное питание, помимо этого, является механизмом социализации индивида. Под социализацией через общественное питание понимается выполнение таким социальным институтом, как система

общественного питания определенных функций, связанных с решением разнообразных социальных задач общества и индивидуума [4]. Общественное питание выступает в качестве одного из инструментов решения комплекса задач по воспитанию, образованию, социальной защите, развлечению, общению и т.д.

Функции общественного питания как формы удовлетворения только физиологических потребностей по мере развития общества становятся все более гибкими, разнообразными, сочетаются с новыми функциями. Похожая статья: Особенности осуществления проектирования предприятий общественного питания. Таким образом, можно говорить, что общественное питание выполняет две основные функции: это, во-первых, воспроизводство человека, его физических возможностей; во-вторых, социализация индивидуумов посредством различных систем общественного питания [4].

Особенностью услуг общественного питания является их комплексный, многофункциональный характер, который обеспечивается наличием многопрофильных предприятий различного типа и масштаба, удовлетворяющих данные потребности. Необходимо также обратить внимание на такую особенность услуг как непостоянство их качества. Данное обстоятельство делает конкурентную борьбу чрезвычайно острой, поскольку производитель услуги общественного питания вынужден постоянно искать дополнительные конкурентные преимущества, которые бы позволили элиминировать потенциально возможное в отдельных случаях падение качества предоставляемых услуг. К такого рода конкурентным преимуществам могут быть отнесены система стандартизации всех элементов процесса приготовления пищи и обслуживания. Система контроля качества приготовления пищи и других составляющих процесса обслуживания усиления внимания к сопутствующим услугам.

Еще одна важная особенность услуги – ее несохраняемость. Указанная особенность проявляет себя в общественном питании не только в виде незаполнения посадочных мест, но также и в виде невозможности хранения

определенных продуктов питания дольше установленного времени.

Таким образом, в общественном питании мы имеем дело с несохраняемостью услуги и с ограниченной сохраняемостью блюд как результатом деятельности предприятий общественного питания [4]. Услуги ОП также носят интегрированный характер, характеризуются высокой связностью. Это обусловлено как внутренними особенностями данных услуг (коммуникативным характером), так и интеграционными процессами в современном обществе.

Следует отметить, что общественное питание является отраслью, где уже на ранних этапах реформ наметились перспективы международного сотрудничества. Общественное питание по своей сути интернационально, во многих своих формах оно нацелено на определенные стандарты национальных кухонь. Слияние национального и интернационального факторов в производстве услуг общественного питания приводит к тому, что в различные государства активно проникает капитал тех стран, национальные кухни которых пользуются во всем мире наибольшей популярностью. Причем этот процесс двояко направленный: как традиции влияют на проникновение капитала, так и расширение иностранных инвестиций влечет за собой рост интереса к национальным кухням других народов. Наиболее характерные примеры – китайская кухня, которая развивается во всем мире благодаря широкой экспансии китайского капитала; индийская кухня, чрезвычайно популярная в Западной Европе и США; американские системы фаст-фуда с соответствующими вложениям американского капитала. Весьма популярны французская, итальянская, японская кухня. Особенность услуг общественного питания также состоит в том, что они довольно тесно переплетаются с другими сферами деятельности.

В частности общественное питание является неотъемлемой частью туристического и гостиничного бизнеса, который предусматривает наличие отраслей различного класса с использованием разнопрофильных

предприятий ОП. Важной отличительной особенностью ОП является возможность обеспечения необходимых условий для соблюдения определенного способа организации питания с помощью трех функций: производства, реализации и организации потребления, тесно связанных между собой. Эти функции характеризуют особенности общественного питания как системы. Методологически неверным является разрыв этих функций. Так, некоторые экономисты на основе функции реализации причисляют общественное питание к торговле и не признают его самостоятельности; другие только в функции организации потребления видят специфическую особенность общественного питания, а такая точка зрения значительно сужает роль отрасли, и т.д. [3].

Функция общественного питания и торговли по реализации готовой продукции не являются тождественными. Для общественного питания эта функция почти всегда дополнена предоставлением условий для потребления пищи, а не только торговли. Кроме того, в общественном питании присутствует также функция приготовления пищи, которая сближает эту отрасль с пищевой промышленностью, но более широкий спектр функций ОП отличает его от последней. Так, функция приготовления (производства) продуктов питания в столовых, кафе, ресторанах и так далее отличается от схожей функции в промышленности тем, что ОП в качестве товара выступают «потребительские комплексы» (блюда), которые обеспечивают полный рацион дневного питания. Кроме того, предприятия ОП занимаются оформлением этих блюд для отпуска потребителям, то есть организуют процесс питания, что является только функцией ОП, но не входит в задачи ни торговли, ни пищевой промышленности [4].

Функции, которые объективно выполняет общественное питание, не только взаимосвязаны, но и образуют устойчивую целостность. Это означает, что функции производства, реализации и организации потребления не просто механически соединены между собой, а образуют иерархическую структуру и выступают как подсистемы.

Следует отметить, что в настоящее время, хоть и сохранилась общая структура предприятий общественного питания по реализации трех выделенных функций (производство, реализация и предоставление условий для потребления и отдыха), происходит существенная перестройка самого процесса организации¹ питания как по сокращенной схеме (производство и потребление), так и по развернутой (весь цикл, включая отдых). В первом случае начинает преобладать система «быстрого» питания, в которой процесс организован более технологично, чем в традиционных предприятиях; сами предприятия разнообразнее по ассортименту (если не в рамках отдельного предприятия, то в рамках общей сети общественного питания) [5].

1.2. Методы оценки стоимости объекта коммерческой недвижимости системы общественного питания

В первом квартале 2015 года показатели российской экономики ухудшились. Индекс потребительской уверенности в завтрашнем дне снизился до самого низкого значения со времен кризиса 1998 года. Инфляция продолжает расти – официально в первом квартале она составила 17% на все товары и 23% на продовольственные товары. В этой ситуации реальный располагаемый доход населения снижается. При этом первыми статьями экономии выступают поездки и развлечения, а самым популярным развлечением россиян в крупных городах уже давно стало посещение ресторанов. Студенческие посиделки в заведениях фаст-фуда, завтраки в кофейне, вечерний ужин в ресторане и даже обед в столовой бизнес-центра – все эти сферы почувствовали на себе влияние режима экономии, в котором живут россияне с конца прошлого года.

С апреля 2014-го по март 2015 года количество посещений предприятий общественного питания, включая столовые, снизилось на 1%, что равноценно потере 12 млн клиентов. Однако первая половина прошлого года была вполне успешной для рестораторов, поэтому годовые данные не

показывают всей серьезности ситуации. Если мы посмотрим на первые 3 месяца 2015 года, то увидим, что ресторанный рынок потерял 5% визитов по сравнению с прошлым годом, а в апреле падение составило уже 7%, то есть негативные тенденции только усугубляются.

Предприятия общественного питания активно реагируют на сокращение количества клиентов новыми акциями и заманчивыми предложениями, которые не оставляют потребителей равнодушными. Так, походы в рестораны с использованием различных промо-предложений (бизнес-ланчи, купоны, подарки, скидки для студентов, акции с развлекательными мероприятиями, проводимые совместно с производителями продуктов и игр) не только не сократились, но и увеличились за счет дополнительных посещений. Это выразилось в приросте «промо-трафика» (клиентов, участвующих в таких акциях) на 3% за 12 месяцев на конец марта 2015 года. Примеры таких акций и предложений: в Burger King – «Заправься с World of Tanks и Burger King»; в кофейнях «Шоколадница» – «Маша и Медведь. Собери игрушки», а также купоны на скидку, которые можно скачать в Интернете; в «Макдональдсе» – 7-я бесплатная чашка кофе; в KFC – «Pepsi Free Refill. Покупай стакан и пей, сколько хочешь».

Та же положительная динамика прослеживалась и в первом квартале 2015 года: промо-предложения снова принесли дополнительные 3% посещений по сравнению с промо-визитами прошлого года, что отчасти компенсировало общий отток клиентов.

Важно отметить, что разные типы ресторанов в разной степени смогли воспользоваться этой антикризисной стратегией. Эффективнее всего промо-акции «сработали» в ресторанах быстрого питания, посещение которых до сих пор растет – на 3% за последние 12 месяцев и на 1% за первый квартал 2015 года. Их рост во многом обусловлен невысокими ценами, которые привлекают в том числе и клиентов из более дорогих ресторанных сегментов, а также использованием специальных промо-предложений. Примерно треть

всех посетителей фаст-фуда заказывают комбо-блюда и используют промо-предложения. Доля таких предложений колеблется от 30 до 40% всех посещений в зависимости от сегмента ресторана быстрого питания (бургерные концепции, продажа сэндвичей и хот-догов, уличные киоски, азиатские концепции, доставка пиццы, русские концепции быстрого питания – блинные, пирожковые и другие). За последние 12 месяцев посещения ресторанов быстрого питания с использованием промо-предложений выросли на 10%, что во многом помогло сегменту фаст-фуда не только «остаться на плаву», но и вырасти в этот непростой период. Кризис по-разному повлиял на посещаемость разных типов ресторанов. Сегмент ресторанов с обслуживанием официантами оказался наиболее уязвимым – он потерял 15% в посещениях.

Немногим лучше обстоит ситуация в столовых предприятий, которые потеряли в первом квартале 5% посещений, когда первая волна сокращений прокатилась по стране. Что касается сегмента фаст-фуда, то он сохранил стабильный трафик по сравнению с прошлым годом (в основном благодаря сегменту бургеров). Розничные торговые точки, в которых потребители покупают готовую к употреблению еду, максимально выиграли от «проседания» ресторанного рынка.

Среди различных ресторанных форматов бургер-концепции все еще продолжают расти (на 8% в посещениях), но большинство остальных игроков потеряли в визитах. В сегменте быстрого обслуживания заведения с традиционной русской, японской и китайской едой, а также кофейни наиболее сильно пострадали с точки зрения посещаемости. Дешевые концепции «еды на ходу», такой как сэндвичи или пицца, пострадали немного меньше. Бургерные сети быстрого питания – это наиболее защищенный от кризиса формат ресторанов, внутри которого обострилась конкуренция как за постоянных посетителей, которые стали гораздо экономнее, так и за новых, приходящих из более дорогих заведений. Уже сейчас на трех крупнейших игроков этого сегмента – «Макдональдс», KFC и

Burger King – приходится почти 20% визитов в рестораны всех форматов, и эта доля продолжает расти. Не исключено, что когда рынок начнет восстанавливаться, конкурентный ландшафт будет значительно отличаться от того, который мы видели до кризиса.

Потребители, все же решившие зайти в ресторан, стали более экономными и осмотрительными, чем в докризисные времена. Клиент стал заказывать меньше блюд и заменять дорогие позиции в меню более дешевыми. В основном упало потребление тех продуктов и напитков, которым легко найти замену дома – например, чая и десертов, – либо недешевых категорий, таких как алкогольные напитки. Тем не менее, есть блюда, которые стали заказываться чаще: за 12 месяцев на конец марта 2015 года в ресторанах быстрого питания выросло потребление кофейных напитков (+9% визитов, включающих потребление кофе), блюд для завтрака (+11%), пасты и азиатской лапши (+19%), а также супов (+6%). В более дорогих ресторанах с обслуживанием официантами спад посещений отразился на потреблении почти всех категорий продуктов и напитков. Редкими исключениями стали кофе, а также недорогие прохладительные напитки (морс, квас), которые стали чаще заказываться в традиционных ресторанах взамен более дорогих соков и газированных напитков.

Крупные сети в целом – как в ресторанном секторе, так и в фаст-фуде – довольно успешно сопротивлялись кризису, потеряв только 1% в посещениях, тогда как независимые концепции понесли гораздо более ощутимые потери в визитах. Преимущества сетевых ресторанов, которых и так в России больше, чем в среднем по Европе, стали очевидными во время кризиса.

Сетевые заведения могут предложить клиентам бюджетные блюда гарантированного качества и стабильный сервис, а скидки и промо-акции позволяют экономить еще больше, при этом широкие рекламные возможности могут донести эту информацию до потребителей. Во время кризиса доля сетевых ресторанных заведений продолжает расти, однако

новые концепции тоже имеют хорошие возможности – в том, конечно, случае, если они соответствуют сегодняшним требованиям рынка. Кризис порождает новые тренды на рынке. Сегмент ресторанов со средним чеком от 1000 до 2000 рублей страдает наиболее сильно, теряя своих клиентов в пользу более дешевого фаст-фуда или просто сталкиваясь с менее частыми визитами со стороны своих постоянных посетителей. Участники рынка резонно полагают, что потребитель среднего класса, который ушел из традиционных, ставших слишком дорогими ресторанов, может легко сменить фаст-фуд (в котором он не является постоянным клиентом), на новый и интересный ему формат. Главные условия – бюджет, качество еды и новизна. Среди новых трендов можно отметить суповые концепции, предлагающие здоровую недорогую и привычную русским еду, заведения формата антикафе, в которых клиенты платят за проведенное там время, а также пан-азиатскую кухню, включая лапшичные.

Быстро развиваются разнообразные формы уличной еды, которые начинают входить в повседневную жизнь. Во втором квартале 2015 года отмечается некоторое замедление негативных процессов на ресторанном рынке, темп падения посещений снижается. Однако пока рано говорить о начале восстановления рынка. Сокращение потребительского спроса продолжается, а значит, показатели российского рынка общественного питания будут ухудшаться и во второй половине 2015 года. Затяжной кризис, в котором мы сейчас находимся, ставит рестораторов перед необходимостью провести аудит своей стратегии на соответствие концепции ресторана сегодняшним условиям и сегодняшнему потребителю.

В течение 2013-2015 годов в Белгородской области отмечалось расширение сети организаций общественного питания различных форматов, модернизация действующих предприятий общественного питания.

В 2011 году оборот общественного питания составил 4,2 млрд. рублей, в 2010 году - 3,84 млрд. рублей, в 2009 году 3,77 млрд. рублей.

По объему оборота общественного питания за 2011 год Белгородская

область находится на 2-ом месте среди областей Центрально - Черноземного района. В структуре оборота общественного питания крупные и средние организации в последнее время утрачивают свое значение, так в 2011 году доля в структуре оборота общественного питания крупных и средних организаций составила 43%, малых предприятий - 49%, индивидуальных предпринимателей – 8%.

Следует отметить, что в 2015 году в г. Белгороде оборот общественного питания составил 3,2 млрд. рублей, в 2014 году - 2,84 млрд. рублей, в 2009 году 2,77 млрд. рублей.

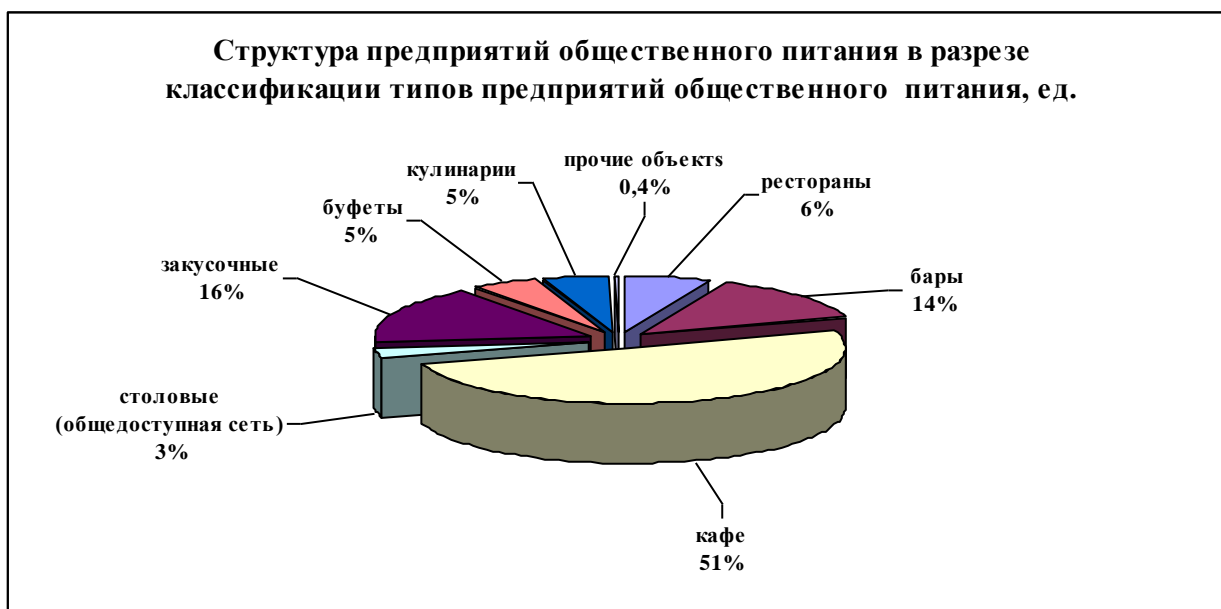
В 2015 году в расчете на душу населения оборот общественного питания составил 2729 рублей, что к соответствующему периоду предыдущего года составляет 108,0%, в 2010 году, соответственно - 2507 рублей (105,0%), в 2009 году – 2470 рублей (99,8%).

Объем инвестиций, направленных на развитие общественного питания г. Белгорода крупными и средними организациями в 2015 году составил 21,0 млн. рублей, и увеличился по сравнению с 2014 годом в 2,4 раза (в сопоставимых ценах).

На начало 2016 года на рынке услуг общественного питания города функционировало 238 предприятий общественного питания. Общее количество посадочных мест всех предприятий общественного питания составило 97,3 тыс. единиц, в том числе 47,0 тыс. посадочных мест в предприятиях общедоступной сети.

В среднем на 1 тысячу жителей города Белгорода пришлось 31 посадочное место в предприятиях общедоступной сети, при нормативе - 40 посадочных мест (Согласно СНиП 2.07.01-89 «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений» норма обеспеченности населения сельской местности посадочными местами в предприятиях общественного питания составляет 40 посадочных мест на 1 тыс. человек).

Структура предприятий общественного питания в разрезе классификации типов предприятий общественного питания по состоянию на 1 января 2016 года представлена на рисунке 2.



Источник:(49)

Рисунок 2. Структура предприятий общественного питания в разрезе классификации типов предприятий общественного питания

В течении 2015 года введено в эксплуатацию около 10 предприятий общественного питания

В последнее время набирает популярность Фреш-бары. За зиму 2015 и 2016 гг. количество точек продаж безалкогольных коктейлей в миллионниках увеличилось на 127 (открыто 217, закрыто 90). Это в два раза больше, чем год назад. В городе Белгороде за 2015 год открыто 20 фреш-баров.

Таким образом, анализируя сложившуюся ситуацию в сфере торговли и представления услуг общественного питания на потребительском рынке области, можно выделить следующие проблемы:

- неравномерное территориальное распределение объектов торговли и предприятий общественного питания, а также нехватка доступных торговых площадей (концентрация объектов торговли и предприятий общественного питания в основном осуществляется в центральных частях городских

округов и районных поселках области и выражается в неравномерной обеспеченности живущего там населения);

– дороговизна отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости;

– низкий уровень качества и культуры торгового сервиса;

– слабо развит сегмент по оказанию услуг общественного питания населению с невысоким доходом,

– недостаточное количество предприятий, предлагающих продукцию средней ценовой категории, специализированных организаций диетического питания, детских и молодежных кафе и т.д.

Кроме того, Программное решение указанных проблем позволит обеспечить качественно новый, более социально ориентированный облик потребительского рынка товаров и услуг области, будет способствовать поддержанию высоких темпов развития отрасли, расширению предложения товаров и услуг, реализации программы социально-экономического развития.

Основные показатели, характеризующие состояние розничной торговли, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели, характеризующие состояние объектов общественного питания на территории Белгородской области

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	Значение показателя по годам:		
			2013	2014	2015
1	2	3	5	6	7
6.	Оборот общественного питания (в фактически действовавших ценах)	млн. руб.	3773,2	3841,4	4186,4
6.1	Индекс физического объема оборота общественного питания (в сопоставимых ценах)	% (в процентах к предыдущему году)	85,2	91,4	95,5
7.	Оборот общественного питания на душу населения	руб.	2470	2507	2729

Источник:(49)

Правительством Белгородской области разработана и функционирует Долгосрочная целевая программа «Развитие торговли и общественного питания на территории Белгородской области на 2012 – 2016 годы» направлена на развитие одного из крупных секторов экономики Белгородской области в интересах его жителей.

Программа основывается на Федеральном законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011 – 2015 годы и период до 2020 года и Стратегии социально-экономического развития Центрального федерального округа до 2020 года.

Объемы и источники финансирования по годам реализации представлены в таблице 2.

Таблица 2

Предполагаемые объемы финансирования Программы (млн. рублей)

Источник финансирования	Финансовые затраты на весь период реализации Программы	в том числе по годам реализации:				
		2012	2013	2014	2015	2016
Всего	3545,5	1881,4	540,25	541,85	537,15	44,85
в том числе:						
областной бюджет	0,6	0,0	0,15	0,15	0,15	0,15
внебюджетные источники, из них:	3545,3	1881,4	540,2	541,8	537,1	44,8
Объем капитальных вложений, из них:	3544,9	1881,4	540,1	541,7	537,0	44,7
капитальные вложения за счет хозяйствующих субъектов области	3544,9	1881,4	540,1	541,7	537,0	44,7

Источник:(49)

Объем финансирования Программы за счет средств областного бюджета ежегодно уточняется в процессе исполнения областного бюджета и при формировании бюджета на очередной финансовый год.

В Приложении 1 нами представлены Целевые показатели и показатели социально-экономической эффективности реализации Программы.

1.3. Особенности рынка общественного питания

В соответствии с общепринятой практикой оценка рыночной стоимости проводится с использованием трех методологических подходов: затратного, сравнительного и доходного. При оценке земли могут использоваться методы одного подхода или методы, представляющие их комбинацию. Выбор метода зависит от объекта оценки, информационной обеспеченности, его соответствия наиболее типичному виду использования объекта оценки и других. Рыночная стоимость земли в первую очередь должна определяться по результату того метода, который определяет цену в условиях обычного делового оборота. Так, например, продажа земельных участков, которые служат получению дохода, происходит преимущественно по капитализированной стоимости будущих доходов, так что в этом случае было бы логично отдать приоритет доходному методу. Выбор должен быть обоснован с учетом реальной ситуации, складывающейся на рынке земельных участков. Однако традиционно считается, что наиболее надежным способом определения рыночной стоимости земли являются методы сравнительного подхода.

Методика затратного подхода. К затратному подходу относится совокупность методов оценки стоимости, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства (восстановления) либо замещения объекта оценки, с учетом его износа. Затратный подход основан на сравнении затрат по созданию объекта недвижимости, эквивалентному по своей полезности оцениваемому или сопоставимому с оцениваемым.

Считается, что разумный инвестор не заплатит за объект недвижимости больше, чем за приобретение прав на земельный участок и строительство на нем аналогичного здания.

Данный подход применяется при отсутствии рыночной информации о ценах сделок или доходов от объектов недвижимости.

При оценке земли затратный подход используется в основном для определения стоимости улучшений, находящихся на земельном участке (зданий, строений сооружений) для выделения земельной составляющей в стоимости единого объекта недвижимости.

Затратный подход довольно широко используется в практике оценке природных ресурсов и объектов, а также природных благ, продуцируемых этими объектами. Сумма затрат на подготовку и использование природного ресурса применяется в качестве отправной точки при определении цены ресурса. Затраты, необходимые на перемещение, замещение или воссоздание природного объекта рассматриваются как минимальная экономическая оценка природного объекта и являются основанием для расчета компенсационных платежей для физического возмещения теряемого природного объекта. Например, если в результате добычи полезных ископаемых, изымается или разрушается плодородный слой почвы, то минимальной величиной платы и одновременно стоимостной оценкой теряемой или деградированной почвы будут затраты на восстановление плодородия этого участка (рекультивация) или повышение плодородия другого участка для компенсации потери первого участка как природного объекта. Аналогично, при использовании участка для ведения сельского хозяйства минимальной величиной платы должны быть затраты на поддержание плодородия используемых сельскохозяйственных угодий.

Методика сравнительного подхода. Под сравнительным подходом понимается совокупность методов оценки стоимости, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Сравнительный подход исходит из предпосылки, что стоимость оцениваемого имущества определяется на основе анализа цен сделок со схожим по своим характеристикам имуществом. Сравнительный подход используется при наличии информации о рыночных ценах сделок со схожими по своим характеристикам объектам недвижимости. Все методы оценки недвижимости, применяемые в рамках сравнительного подхода, основаны на определении стоимости оцениваемого объекта на основе цен недавних сделок с аналогичными объектами. Оценщик рассматривает сопоставимые объекты, которые были проданы на соответствующем рынке. При этом в цены сопоставимых объектов вносятся поправки, учитывающие отличия объектов аналогов и объекта оценки.

В литературе сравнительный подход очень часто отождествляется с методом сравнения продаж, рыночным методом или методом оценки по сопоставимым продажам.

Суть этого метода проста и понятна: и покупатель, и продавец хотят знать, сколько стоили на рынке аналогичные, уже проданные и купленные объекты, то есть они должны быть уверены, что цена справедлива, приемлема для всех других участников рынка и каждая из сторон в данной сделке не окажется в убытке. Поэтому данный метод основан на систематизации и сопоставлении всех имеющихся на момент проведения оценки данных по уже проданным аналогичным земельным участкам. В то же время часто проводится оценка и по сопоставительному анализу рыночных цен спроса и предложения.

При отборе и предварительном анализе объектов для сопоставления важно также учитывать и любые необычайные воздействия на цены сопоставимых сделок: угроза изъятия залога при невыполнении условий кредитного договора, потребность в быстрой купле или продаже, изменение местных правил и т.д.

Обычно из базы для сопоставления выделяют также цены, выплачиваемые федеральными или местными органами власти при

отчуждении участка земли для соответствующих нужд, поскольку они могут содержать элементы принуждения.

Методика доходного подхода. Под доходным подходом понимается совокупность методов оценки стоимости, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки. Согласно доходному подходу, стоимость объекта недвижимости определяется его потенциальной способностью приносить доход. Доходный подход используется при наличии рыночной информации о доходах от объектов недвижимости.

Данный подход основан на принципе ожидания с учетом принципов наилучшего и наиболее эффективного использования. К методам оценки земли, применяемым в рамках данного подхода, относят метод прямой капитализации дохода (земельной ренты), а также методы дисконтированных денежных потоков. При использовании доходного подхода оценивается текущая стоимость будущих доходов от владения имуществом, включая как сдачу его в аренду, так и возможную продажу. Потоки доходов от коммерческого использования имущества и выручка от его перепродажи (реверсия) за вычетом потоков затрат капитализируются в текущую (пересчитанную на сегодняшний день) общую стоимость. Расчеты стоимости по методам, отнесенным к данному подходу, основаны на соотношении:

$$V = I / R \quad (1)$$

Где:

I — доход,

R — норма или коэффициент капитализации/

Однако техника расчетов достаточно сложна, поскольку доходы распределены во времени и могут существенно изменяться, а норма капитализации или соответствующий мультипликатор зависят как от состояния экономики и финансовой системы страны, системы правовых

гарантий участникам земельного рынка, так и собственно от состояния самого рынка.

Поэтому использование данного метода требует проведения широких экономических и рыночных исследований для определения адекватных значений нормы капитализации и иных факторов.

Норму или коэффициент капитализации определяют на основе исследования приемлемых ставок дохода от эксплуатации аналогичных объектов недвижимости с учетом анализа факторов риска и дисконта (применительно к конкретным условиям данной страны и города) по методике кумулятивного построения или иными способами.

При применении доходного подхода, стоимость приносящей доход недвижимости определяется величиной, качеством и продолжительностью периода получения всех выгод, которые данный объект, как ожидается, будет приносить в будущем в процессе оставшейся экономической жизни. Оценщик, внимательно изучающий соответствующую рыночную информацию, должен пересчитать эти выгоды в единую сумму текущей стоимости. Цена владения (пользования) может определяться не только через величину постоянного потока дохода (арендной платы). Это может быть любое, выраженное в денежной форме определение потребительской полезности или ценности недвижимости, как товара. Например, при оценке земли под строительство жилого дома можно рассматривать доход не от аренды жилых помещений, а от продажи их в собственность.

При оценке стоимости объекта недвижимости доходными методами следует учитывать, что рыночная стоимость зависит от текущей стоимости не любого из возможных использований, а только наиболее эффективного использования объекта. Поэтому при решении задачи нахождения текущей стоимости приходится определять цену аренды помещений при различных вариантах функционирования недвижимости. Оценщик должен проанализировать весь диапазон цен аренды на аналогичные помещения при разных функциональных и технических характеристиках с учетом затрат на

проведение необходимой реконструкции и текущего ремонта объекта оценки, оплату коммунальных услуг, содержание управленческого персонала, рекламу, маркетинг и прочее. Необходимо также учесть денежные отчисления для покупки или постройки в будущем нового объекта взамен изношенного.

Все денежные потоки рассматриваются с учетом их стоимости во времени и риска неполучения прогнозируемой величины дохода. Ставки дисконта при доходном подходе играют роль целевой прибыли на инвестиции в недвижимость. То есть, решается задача определения цены объекта на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

В отечественной практике, кроме вышеперечисленных трех методов используются и другие методы оценки стоимости объекта.

Метод капитализации доходов. Суть метода капитализации доходов - определение стоимости объекта недвижимости происходит путём преобразования годового чистого операционного дохода (ЧОД) в текущую стоимость.

$$\text{Базовая формула: } C = \text{NOI} / R_k \quad (2)$$

Где C — стоимость объекта недвижимости (ден.ед)

NOI — Чистый операционный доход или ЧОД

R_k — Коэффициент капитализации.

Коэффициент капитализации — показатель отражающий отношение ожидаемого годового дохода (ЧОД) от стоимости недвижимости:

$$R_k = R_n + N_v \quad (3)$$

Где R_k — коэффициент капитализации

R_n — ставка доходности инвестора на вложенный капитал - ожидаемая инвестором норма доходности от инвестирования с учётом риска на рынке.

Nv — норма возврата капитала - процентная ставка которая обеспечивает возврат первоначальных инвестиций.

Ставка разделяет доход на две части: возмещение капитальных вложений в недвижимость и получение дохода от владения объектом.

Метод дисконтирования денежных потоков. Метод дисконтированных денежных потоков (ДДП) более сложен, детален и позволяет оценить объект в случае получения от него нестабильных денежных потоков, моделируя характерные черты их поступления.

Применяется метод ДДП, когда:

- предполагается, что будущие денежные потоки будут существенно отличаться от текущих;
- имеются данные, позволяющие обосновать размер будущих потоков денежных средств от недвижимости;
- потоки доходов и расходов носят сезонный характер;
- оцениваемая недвижимость - крупный многофункциональный коммерческий объект;
- объект недвижимости строится или только что построен и ввод: (или введен в действие).

Метод дисконтированных денежных потоков - наиболее универсальный метод, позволяющий определить настоящую стоимость будущих денежных потоков.

Денежные потоки могут произвольно изменяться, неравномерно поступать и отличаться высоким уровнем риска. Это связано со спецификой такого понятия, как недвижимое имущество. Недвижимое имущество приобретает инвестором в основном из-за определенных выгод в будущем. Инвестор рассматривает объект недвижимости в виде набора будущих преимуществ и оценивает его привлекательность с позиций того, как денежное выражение этих будущих преимуществ соотносится с ценой, по которой объект может быть приобретен.

Метод ДДП позволяет оценить стоимость недвижимости на основе текущей стоимости дохода, состоящего из прогнозируемых денежных потоков и остаточной стоимости.

В оценочной практике используются 3 метода расчёта нормы возврата капитала, метод Ринга, метод Инвуда и метод Хоскольда.

Метод Ринга. Этот метод используется, когда ожидается, что возмещение основной суммы будет осуществляться равными частями. Норма возврата представляет собой ежегодную долю первоначального капитала, отчисляемую в беспроцентный фонд возмещения. Эта доля при 100-процентном возврате капитала.

Метод Инвуда. Данный метод используется, если сумма возврата капитала реинвестируется по ставке доходности инвестиций. В этом случае норма возврата как составная часть коэффициента капитализации равна фактору фонда возмещения при той же ставке процента.

Метод Хоскольда. Используется в тех случаях, когда ставка дохода первоначальных инвестиций несколько высока, и маловероятно реинвестирование по той же ставке. Для реинвестируемых средств предполагается получение дохода по безрисковой ставке. Данный метод используется, если потоки доходов стабильны на протяжении длительного периода и являются значительной величиной, а также, если поток доходов возрастает устойчивыми темпами.

Метод неприменим в ситуации, когда объект оценки представляет собой объект незавершённого строительства или требует значительной реконструкции, т. е. в ближайший период не может приносить стабильного дохода.

«Информационная непрозрачность» российского рынка затрудняет расчёт Чистого операционного дохода и ставки капитализации, ввиду недостатка информации по реальным сделкам продажи, эксплуатационным платежам и т. д.

Во второй главе ВКР произведем оценку рыночной стоимости объекта системы общественного питания, расположенного на территории города.

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАФЕ В ГОРОДЕ

2.1. Оценка рыночной стоимости кафе «Грот» сравнительным методом

Описание объекта оценки

Подлежащий оценке объект недвижимости кафе «Грот» расположен по адресу: Россия, Белгородская область, г. Белгород, Народный бульвар, д. 81, в районе с развитой инфраструктурой. Место расположения оцениваемого объекта характеризуется высокой степенью застройки.

Внутренний осмотр помещений объекта показал, что объект подключен ко всем необходимым коммуникациям: водоснабжение, канализация, отопление и электричество. Объект доступен средствами общественного транспорта - маршрутным такси и автобусами. Ближайшая остановка общественного транспорта находится в 150 метрах от объекта оценки. Вблизи оцениваемого объекта находятся различные торговые и жилые здания.

Согласно техническому паспорту на здание, оно было построено в 2013 году. На дату оценки нежилое здание используется в качестве объекта системы общественного питания.

Общая характеристика нежилого здания.

Свидетельство о государственной регистрации права на здание, назначение: нежилое здание, общей площадью 158,1 кв. м., инвентарный номер: 54740, литер: А, этажность: 1, от 17.02.2014, серия 31-АВ №860228, кадастровый (или условный) номер 31:16:0202012:665.

Вид права: собственность. Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано. Год постройки нежилого здания – 2013 год. Назначение – нежилое здание. Использование – под кафе «Грот».

- Общая площадь нежилого здания согласно свидетельства о государственной регистрации права собственности от 17.02.2014 г. - 158,1 м².

- Общая площадь нежилого здания согласно технического паспорта от 29 мая 2013 г. - 158,1 м².

- Площадь помещения первого этажа: общая -158,1 кв.м., основная – 125,9 кв.м., подсобная – 32,2 кв.м.; высота 3,45 м.

- Объем помещения по наружному обмеру – 694 м³;

Таблица 3

Характеристика несущих и ограждающих конструкций

Общая характеристика	Конструктивное, объемно-планировочное решение	Техническое состояние
Класс капитальности	I	
Объемно-планировочное решение	Отдельно стоящее одноэтажное здание	
Фундамент	Железобетонные сваи	Хорошее
Стены	Шлакоблок	Хорошее
Перекрытия	Дерево	Хорошее
Крыша	Металл	Хорошее
Дверные проемы	Пластик	Хорошее
Оконные проемы	Металл, металлопластик	Хорошее
Полы	Керамогранит	Хорошее
Отделка наружная	Керамогранит	Хорошее
Внутренняя отделка	Окраска	Хорошее
Инженерные коммуникации	Водопровод (центральный), канализация (центральная), Отопление центральное, Электричество	Хорошее

Описание земельного участка

Право собственности на земельный участок. Свидетельство о государственной регистрации права на земельный участок, категория земель: земли населенных пунктов – для эксплуатации нежилого здания, от 03.07.2014, серия 31-АВ №94867, кадастровый (или условный) номер 31:16:0202012.

Вид права: собственность. Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано. Кадастровая стоимость земельного участка –

1331638 руб. Форма - участок. Территория участка имеет прямоугольную форму. Площадь земельного участка 200 м².

Топография местности. Рельеф участка ровный.

Транспортная доступность. Въезд грузового и легкового автотранспорта на участок производится по подъездной асфальтированной дороге.

Метод сравнения продаж основывается на сделке купли - продажи по аналогии, то есть, основываясь на информации об аналогичных сделках. Поэтому предполагается, что цены, по которым на рынке недвижимой собственности состоялись сделки купли - продажи объекта, схожего или аналогичного оцениваемому объекту, отражают его рыночную стоимость. Отсюда следует, что данный метод основывается на принципе замещения. Другими словами, метод имеет в своей основе предположение, что благоразумный покупатель за выставленную на продажу недвижимость заплатит не большую сумму, чем та, за которую можно приобрести аналогичный по качеству и пригодности объект.

Основные этапы процедуры оценки при данном методе:

- исследование рынка с целью сбора информации о совершенных сделках, котировках предложениях по продаже объектов недвижимости, аналогичных объекту оценки.
- отбор информации с целью повышения ее достоверности и получения подтверждения того, что совершенные сделки произошли в свободных рыночных условиях.
- подбор подходящих единиц измерения и проведение сравнительного анализа для каждой выбранной единицы измерения .
- сравнение оцениваемого объекта и отобранных для сравнения объектов, проданных или продающихся на рынке по отдельным элементам, корректировка цены оцениваемого объекта.
- установление стоимости оцениваемого объекта путем анализа сравнительных характеристик и сведению их к одному стоимостному

показателю или группе показателей. В условиях недостатка или низкой достоверности информации о рынке вместо стоимостной оценки объекта выходные данные могут быть представлены в виде группы показателей.

Метод сравнения продаж заключается в анализе фактических сделок купли - продажи объектов недвижимости и сравнении объектов, по которым эти сделки проводились, с оцениваемым объектом недвижимости. Оцениваемый объект представляет собой торговое здание, поэтому нами рассматривались предложения по продаже торговых зданий в г. Белгород. Для анализа были взяты следующие объекты недвижимости, выставленные на продажу.

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТОВ - АНАЛОГОВ ДЛЯ НЕЖИЛОГО ЗДАНИЯ.

Объект - аналог №1. Нежилое здание – системы общественного питания, расположенное в г. Белгород, ул. Есенина, 24. Объект - аналог представляет собой отдельно стоящее нежилое здание площадью 367,0 м². Материал конструкций нежилого здания: стены - кирпичные, перекрытия - железобетонные, здание подключено ко всем системам коммуникаций (центральное отопление, водопровод, канализация, электроснабжение). Характер подъездных путей – асфальтированная автодорога, имеется парковка для автотранспорта. Цена предложения – 32 000 000 руб.

Объект - аналог №2. Нежилое здание - системы общественного питания, расположенное в г. Белгород на ул. Дегтерева, 2а. Объект представляет собой отдельно стоящее нежилое здание площадью 510,0 м². Материал конструкций нежилого здания: стены - кирпичные, перекрытия - железобетонные, здание подключено ко всем системам коммуникаций (центральное отопление, водопровод, канализация, электроснабжение). Характер подъездных путей - асфальтированная автодорога, имеется парковка для автотранспорта. Цена предложения - 32 000 000 руб.

Объект - аналог №3 Нежилое здание - системы общественного питания, расположенное в г. Белгород, ул. Садовая, 53б. Объект - аналог представляет собой отдельно стоящее нежилое здание площадью 385,0 м², Материал

конструкций нежилого здания: стены - кирпичные, перекрытия - железобетонные, здание подключено ко всем системам коммуникаций (центральное отопление, водопровод, канализация, электроснабжение). Характер подъездных путей – асфальтированная автодорога, имеется парковка для автотранспорта. Цена предложения - 31 700 000 руб.

Объект - аналог №4. Нежилое здание - системы общественного питания, расположенное в г. Белгород, ул. Щорса,10. Объект - аналог представляет собой отдельно стоящее нежилое здание площадью 550 м². Материал конструкций нежилого здания: стены - кирпичные, перекрытия - железобетонные, здание подключено ко всем системам коммуникаций (центральное отопление, водопровод, канализация, электроснабжение, телефонизация). Характер подъездных путей - асфальтированная автодорога, имеется парковка для автотранспорта. Цена предложения - 40 000 000 руб.

После анализа продаж сопоставимых объектов недвижимости, проданных в последнее время в соответствующем секторе рынка недвижимости, делаются поправки к цене на различия, которые имеются между оцениваемым и сопоставимыми объектами недвижимости

Классификация вводимых поправок основана на учете разных способов расчета и внесения корректировок на различия, имеющиеся между оцениваемым объектом и сопоставимым аналогом.

Процентные поправки вносятся путем умножения цены продажи объекта - аналога или его единицы сравнения на коэффициент, отражающий степень различий в характеристиках объекта - аналога и оцениваемого объекта. Если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, то к цене последнего вносится повышающий коэффициент, если хуже - понижающий коэффициент.

К процентным поправкам можно отнести, например, поправки на местоположение, износ, время продажи.

Стоимостные поправки:

а) денежные поправки, вносимые к единице сравнения (1 м², 1 га,

единица плотности, 1 сотка), изменяют цену проданного объекта-аналога на определенную сумму, в которую оценивается различие в характеристиках объекта - аналога и оцениваемого объекта. Поправка вносится положительная, если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, если хуже, применяется отрицательная поправка.

К денежным поправкам, вносимым к единице сравнения, можно отнести поправки на качественные характеристики, а также поправки, рассчитанные статистическими методами;

б) денежные поправки, вносимые к цене проданного объекта-аналога в целом, изменяют ее на определенную сумму, в которую оценивается различие в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта.

К денежным поправкам, вносимым к цене проданного объекта-аналога в целом, следует отнести поправки на наличие или отсутствие дополнительных улучшений (складских пристроек, стоянок автотранспорта и пр.).

Расчет и внесение поправок.

Для расчета и внесения поправок используется множество различных методов, среди которых можно выделить следующие:

- методы, основанные на анализе парных продаж;
- экспертные методы расчета и внесения поправок;
- статистические методы.

Метод парных продаж.

Под парной продажей подразумевается продажа двух объектов, в идеале являющихся точной копией друг друга, за исключением одного параметра (например, местоположения), наличием которого и объясняется разница в цене этих объектов.

Данный метод позволяет рассчитать поправку на вышеупомянутую характеристику и использовать ее для корректировки на этот параметр цены продажи сопоставимого с объектом оценки объекта-аналога.

Ограниченность применения данного метода объясняется сложностью

подбора объектов парной продажи, поиском и проработкой большого количества информации.

Экспертные методы расчета и внесения поправок.

Основу экспертных методов расчета и внесения поправок, обычно процентных, составляет субъективное мнение эксперта-оценщика о том, насколько оцениваемый объект хуже или лучше сопоставимого аналога.

Обозначим стоимость объекта оценки X , а цену продажи сопоставимого аналога примем равной 1,0, тогда:

если объект лучше аналога на 15%, тогда цена аналога должна увеличиться на те же 15%:

$$X = 1,0 * (15\% + 1,0) = 1,0(1 + 0,15) = 1,15;$$

если оцениваемый объект хуже аналога на 15%, цена аналога уменьшится:

$$X = 1,0 - 15\% * 1,0 = 1,0 * (1,0 - 0,15) = 0,85.$$

Аналог лучше оцениваемого объекта на 15%, тогда цена аналога должна уменьшиться:

$$1,0 = X + 15\% * X = X * (1 + 0,15), X = 0,87.$$

4. Аналог хуже оцениваемого объекта на 15%, тогда цена аналога должна вырасти:

$$1,0 = X - 15\% * X = X * (1,0 - 0,15), X = 1 : 0,85 = 1,18.$$

Экспертными методами расчета и внесения поправок обычно пользуются, когда невозможно рассчитать достаточно точные денежные поправки, но есть рыночная информация о процентных различиях.

Статистические методы расчета поправок.

Суть метода корреляционно - регрессионного анализа состоит в допустимой формализации зависимости между изменениями цен объектов недвижимости и изменениями каких - либо его характеристик.

Данный метод трудоемок, и для его использования требуется достаточно развитый рынок недвижимости, так как метод предполагает анализ большого количества репрезентативных выборок из базы данных.

1. Процентные поправки всегда вносятся первыми - к каждой предыдущей, уже скорректированной величине цены сопоставимой продажи.

2. Вносятся денежные поправки, последовательность внесения которых не имеет значения.

В ряде случаев денежные поправки, вносимые к цене аналога в целом, должны вноситься перед процентными.

Например, если поправки на условия финансирования или на право собственности рассчитаны как абсолютные денежные, то они применяются первыми для корректировки цен аналогов.

Основные показатели сравнения сопоставимых объектов (аналогов):

- 1) права собственности на недвижимость;
- 2) условия финансирования;
- 3) условия и время продажи;
- 4) местоположение;
- 5) физические характеристики.

Для целей оценки были выбраны аналогичные объекты, расположенные в городе Белгороде и имеющие сходные характеристики по основным параметрам сравнения.

При использовании подхода сравнительных продаж обычно производится ряд корректировок стоимости выбранных объектов - аналогов на различные факторы в соответствии с оцениваемыми объектами.

Величина корректировок определяется оценщиком либо экспертным путем, либо на основании парных продаж. Сопоставляются продажи двух объектов, которые почти идентичны за исключением одного различия, которое становится возможным оценить и тем самым определить величину поправки.

Далее представлено обоснование поправочных коэффициентов для оцениваемого объекта.

ПОПРАВОЧНЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ ДЛЯ КОРРЕКТИРОВКИ И ВЫВЕДЕНИЯ РЫНОЧНОЙ НЕЖИЛОГО ЗДАНИЯ

Корректировка на имущественные права.

Все представленные объекты - аналоги находятся в собственности, ввиду чего корректировка по правам собственности не требуется.

Корректировка на условия финансирования сделки.

При нетипичных условиях финансирования сделки купли-продажи объекта недвижимости (например, в случае полного кредитования) необходим тщательный анализ, в результате которого вносится соответствующая поправка к цене данной сделки. В данном случае, все представленные объекты - аналоги реализуются на типичных условиях финансирования, ввиду чего корректировка по условиям финансирования не требуется.

Корректировка на условия продажи.

Данная корректировка вводится из-за того; что информация о реальных сделках с недвижимостью фактически не доступна в качестве цены аналогов, то тогда берутся цены предложения на такие объекты.

Таким образом, эта корректировка отражает возможное понижение цены предложения, принятой в расчетах в процессе переговоров о купле - продаже недвижимости между продавцом и покупателем.

Корректировка на торг для оцениваемого объекта определялась с использованием справочника оценщика недвижимости.

Согласно данного источника скидки на цены предприятий общественного питания составляют от 8 до 9%.

Величина корректировки на предприятия общественного питания по всем объектам аналогам составит - 8%.

Корректировка на время продажи.

Время продажи - один из основных элементов сравнения сопоставимых продаж.

Для внесения поправки на данную характеристику в цену продажи объекта - аналога необходимо знать тенденции изменения цен на рынке недвижимости с течением времени.

Все объекты недвижимости, выбранные в качестве аналогов, были представлены на рынке в текущем квартале этого года.

Анализ динамики цен на рынке позволяет с высокой степенью достоверности утверждать, что существенного изменения цен в данном сегменте рынка не произошло, таким образом, введение поправки на указанные аналоги представляется нецелесообразным.

Корректировка на назначение.

Все объекты - аналоги используются в качестве зданий предприятий общественного питания, как оцениваемый объект, и, поэтому корректировки по данному показателю не производились.

Корректировка на местоположение

Необходимый элемент сравнения сопоставимых продаж, поскольку оказывает существенное воздействие на стоимость оцениваемого объекта.

Местоположение всех объектов – аналогов вполне сопоставимо с оцениваемым объектом, поэтому корректировки по данному показателю не производились.

Корректировки по физическим характеристикам объекта недвижимости - размеры, вид и качество материалов, состояние и степень изношенности объектов, и другие характеристики, на которые также вносятся поправки.

Корректировка на характер подъездных путей

Все объекты - аналоги, как и оцениваемый объект, имеют парковку и подъезд по дороге с асфальтобетонным покрытием, поэтому корректировки по данному показателю не производились.

Корректировка на доступ к объекту

Все объекты - аналоги, как и оцениваемый объект, имеют свободный доступ, поэтому корректировки по данному показателю не производились.

Корректировка на характер застройки

Все объекты - аналоги, как и оцениваемый объект, являются отдельно стоящими зданиями, поэтому корректировки по данному показателю не

производились.

Корректировки по физическим характеристикам объекта недвижимости - размеры, вид и качество материалов, состояние и степень изношенности объектов, и другие характеристики, на которые также вносятся поправки.

Корректировка на этаж расположения

Оцениваемый объект представляет собой одноэтажное здание, в то время как объект - аналог №1 имеет в своем составе помещения, расположенные в цокольном, на первом и втором этажах, объект – аналог №2 представляет собой трехэтажное здание. По данным аналогам производилась корректировка на этажность.

Корректировка на этажность для оцениваемого объекта определялась с использованием справочника оценщика недвижимости.

Согласно данного источника, отношение удельной цены объекта в цоколе к удельной цене того же объекта на 1 этаже составляет 0,83; отношение цены объекта на втором этаже к цене того же объекта на 1 этаже составляет 0,86.

Таблица 4

Отношение удельных цен по этажности

Этаж расположения	Среднее	Доверительный интервал	
Отношение удельной цены объекта в подвале к удельной цене такого же объекта на 1 этаже	0,71	0,60	0,80
Отношение удельной цены объекта в цоколе к удельной цене такого же объекта на 1 этаже	0,83	0,73	0,90
Отношение цены объекта на 2 этаже и выше к цене такого же объекта на 1 этаже	0,86	0,80	0,93

С учетом факторов ликвидности, характерных для оцениваемого объекта, была применена минимальная корректировка на этажность.

Таблица 5

Корректировка на этажность

Наименование	Объект оценки	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №5
Общая площадь S_1 об.оц., м2	158,1	374,0	510,0	385,0	550,0
в т.ч.					
площадь без подвала 1 этаж S_3 об.оц., м2	158,1	126,5	170,0	385,0	550,0
площадь цоколя S_2 об.оц., м2	0,0	110,0	0,0	0,0	0,0
площадь второго этажа S_4 об.оц., м2	0,0	126,5	340,0	0,0	0,0
$K_{S2/S1}$	0,90	0,90	0,90	0,90	-
$K_{S4/S1}$	0,93	0,93	0,93	0,93	-
S_3 об.оц. / S_1 об.оц. 1 этаж	1,00	0,34	0,33	1,00	1,00
S_2 об.оц. / S_1 об.оц. Подвал	-	0,29	-	-	-
S_4 об.оц. / S_1 об.оц. 2,3 этаж	-	0,34	0,67	-	-
$K_{соотн.пл.}$		1,09	1,05	1,00	1,00

Следовательно, по аналогам №1 и №2 были произведены следующие корректировки:

По аналогу №1 +9,00%;

По аналогу №2 +5,00%;

Объекты - аналоги №3 и №4 вполне сопоставимы по данному показателю с оцениваемым объектом, поэтому корректировки на этажность по ним не производились.

Корректировка на масштаб площадей

Как правило, чем больше общая площадь помещений, тем дешевле стоимость 1 кв. м. здания. Этот эффект аналогичен возникновению оптовой скидки. Однако такая зависимость возникает при определенной (существенной) разнице между сравниваемыми объектами.

При внесении корректировок на размеры площадей также были использовано интервьюирование специалистов ряда риэлтерских фирм города Белгорода. Как показывает анализ рынка недвижимости. Объекты меньшей площади всегда дороже крупных объектов (имеется в виду стоимость 1 кв.м.). В данном случае корректировка рассчитана на основании исследования зависимости цены объекта недвижимости от их площади.

Применение корреляционно - регрессионного анализа позволит получить высокую зависимость стоимости 1 кв. м. объекта недвижимости от его площади. На рисунке ниже приведен график с уравнением линейной зависимости и линия тренда, а так же величина достоверности аппроксимации (корреляция).

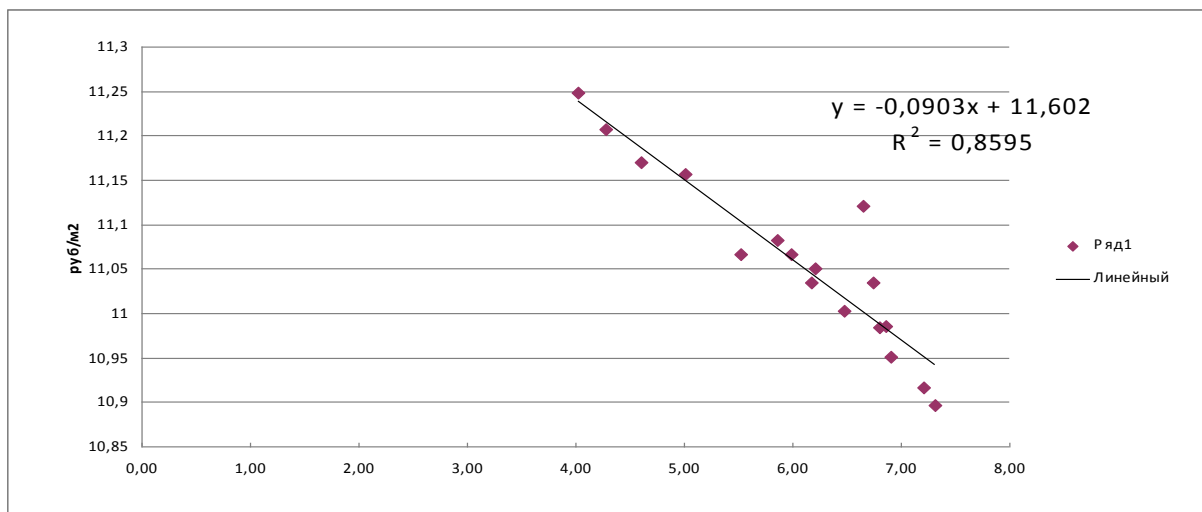


Рис. 2.1 График зависимости цены объекта недвижимости от его площади

Таким образом, рыночно - обоснованный коэффициент торможения при определении корректировки на отличие площади объект оценки и объектов - аналогов можно принять равным 0,0903. Формула для расчета корректировки выглядит следующим образом:

$$R = (1 - (S_{об}/S_{ан})^b) * 100 \quad (2.1)$$

где

R – значение корректировки на площадь,

$S_{об}$ – площадь объекта оценки,

$S_{ан}$ – площадь объекта – аналога,

b – коэффициент торможения.

Таким образом, по всем объектам – аналогам были произведены следующие корректировки:

По аналогу №1 +7,32%;

По аналогу №2	+10,04%;
По аналогу №3	+7,72%;
По аналогу №4	+10,62%;

Корректировка на качество отделки

Как показало интервьюирование продавцов вышеуказанных объектов-аналогов, все объекты - аналоги вполне сопоставимы по данному показателю с оцениваемым объектом, поэтому по данному показателю корректировки удельного показателя не производились.

Корректировка на наличие коммуникаций

Все объекты - аналоги, предлагаемые для сравнения, как и оцениваемый объект, имеют все необходимые коммуникации, поэтому корректировки по данному показателю не требуются.

Корректировка на наличие прочего имущества

Как показало интервьюирование продавцов вышеуказанных объектов-аналогов, все объекты - аналоги вполне сопоставимы по данному показателю с оцениваемым объектом, поэтому по данному показателю корректировки удельного показателя не производились.

Заключительным этапом сравнительного подхода является анализ произведенных расчетов с целью получения итоговой величины стоимости оцениваемого объекта. При этом:

1. Тщательно проверили использованные для расчета данные по сопоставимым продажам и их скорректированные величины.
2. Провели итоговое обобщение скорректированных величин сопоставимых продаж путем расчета средневзвешенной величины.

Наибольший вес присваивается скорректированным величинам цен тех отобранных аналогов, к которым вводились меньшее количество и величина поправок. Иначе говоря, наибольший вес при согласовании результатов корректировок будут иметь те аналоги, которые наиболее сопоставимы с оцениваемым объектом.

Заключение о стоимости измерителя.

Стоимость измерителя для оцениваемого объекта определим как средневзвешенное скорректированных цен сравнимых объектов. При расчете весов учитываем два фактора достоверности: количество корректировок (отличий) и величину введенных поправок.

Поскольку объекты с наименьшим количеством корректировок являются наиболее близким аналогом, их достоверность наиболее высока. При увеличении количества корректировок (отличий) достоверность результата снижается. Исходя их теории математической статистики выбраны гиперболическая модель зависимости «вес - количество корректировок». т. е, используем формулу:

$$K=1/N \quad (2.2)$$

где N - количество корректировок.

По мере увеличения корректировок достоверность результата так же снижается. Скорректированная цена равна

$$СЦ=ЦА*К1*К2*...*Кп = ЦА*ВК \quad (2.3)$$

Где K_1, \dots, K_n = коэффициенты корректировки определяемые по формуле $K_i = (1+/\Pi_i/)$,

$/\Pi_i/$ = абсолютное значение i-той поправки,

ЦА – цена продажи аналога на измеритель (1 кв.м.),

ВК – валовой коэффициент корректировки

Собственно, отбросив слагаемые высших порядков, относительная погрешность скорректированной цены составит:

$$dСЦ = dЦА * K_1 * K_2 * \dots * K_n = dЦА * ВК \quad (2.4)$$

Если цены продаж аналогов определены с равной степенью достоверности, имеем:

$$dЦА = \text{const} \text{ или } dСЦ/ВК = \text{const}. \quad (2.5)$$

Тогда для обеспечения наибольшей достоверности в качестве весов следует выбирать величину $1/ВК$.

Считая, что факторы количество корректировок и размер корректировок являются независимыми, получим:

$$\text{Вес} = 1/(N*ВК)=1/(N*K1*K2*... *Kп) \quad (2.6)$$

Полученные веса должны быть пронумерованы (т.е. их сумма приведена единице). Для чего каждый вес следует разделить на сумму весов всех сравниваемых объектов.

Рассчитанная средневзвешенная величина (78759 руб./м²) будет являться в большинстве случаев вероятной итоговой ценой продажи для торговых зданий, которая может быть округлена в допустимых пределах в каждом конкретном случае.

Рыночная стоимость оцениваемого объекта, рассчитанная при помощи сравнительного подхода, составляет 12 452 000,00 рублей (двенадцать миллионов четыреста пятьдесят две тысячи рублей 00 копеек)

2.2. Оценка рыночной стоимости нежилой недвижимости доходным методом

Подход с точки зрения дохода представляет собой процедуру оценки стоимости, исходя из того принципа, что стоимость недвижимости непосредственно связана с текущей стоимостью всех будущих чистых доходов, которые принесёт данная недвижимость. Другими словами, инвестор приобретает приносящую доход недвижимость на сегодняшние деньги в обмен на право получать в будущем доход от её коммерческой эксплуатации (например, от сдачи в аренду) и от последующей продажи.

Основные этапы процедуры оценки при данном методе:

1. Оценка потенциального валового дохода для первого года, начиная с даты оценки, на основе анализа текущих ставок и тарифов на рынке для сравнимых объектов.

2. Оценка потерь от неполной загрузки (сдачи в аренду) и невзысканных арендных платежей на основе анализа рынка, характера его динамики применительно к оцениваемой недвижимости. Рассчитанная таким образом величина вычитается из валового дохода и определяется действительный валовой доход.

3. Расчёт издержек по эксплуатации оцениваемой недвижимости основывается на анализе фактических издержек по её содержанию и/или типичных издержек на данном рынке. В статьи издержек включаются только отчисления, относящиеся непосредственно к эксплуатации собственности, и не включаются ипотечные платежи, проценты и амортизационные отчисления. Величина издержек вычитается из действительного валового дохода и получается величина чистого операционного дохода.

4. Пересчёт чистого операционного дохода в текущую стоимость объекта. Существует два метода пересчёта чистого дохода в текущую стоимость: метод прямой капитализации и анализ дисконтированного денежного потока.

Как уже было рассмотрено выше, метод прямой капитализации наиболее применим к объектам, приносящим доход, со стабильными предсказуемыми суммами доходов и расходов.

Метод дисконтирования денежных поступлений более применим к приносящим доход объектам, имеющим нестабильные потоки доходов и расходов.

Очевидно, что для данного объекта второй метод не применим.

Метод капитализации доходов

Метод прямой капитализации основан на том, что стоимость имущества, в которое вложен некоторый капитал, представляет собой

оцениваемую в данный момент величину будущей выгоды, т.е. отражает качество и количество дохода, который это имущество в соответствии с ожиданием способно принести на протяжении своего срока службы.

Он представляет собой деление текущего дохода на соответствующую норму прибыли, в результате чего оценивают величину потока дохода. Модель, используемая для оценки на текущий момент дохода, который ожидается в будущем, известна как *IRV* – формула 2.7:

Стоимость = Доход / Коэффициент капитализации,

$$V = \frac{I}{R} \quad (2.7)$$

где V – стоимость оцениваемого интереса;

I – доход, приходящийся на оцениваемый интерес;

R – коэффициент капитализации для оцениваемого интереса.

Оценка данного объекта недвижимости осуществлялась методом прямой капитализации.

Алгоритм расчета метода капитализации доходов.

1. Определение ожидаемого годового (или среднегодового) дохода, в качестве дохода, генерируемого объектом недвижимости при его наилучшем и наиболее эффективном использовании;

2. Расчет ставки капитализации;

3. Определение стоимости объекта недвижимости на основе чистого операционного дохода и коэффициента капитализации путем деления ЧОД на коэффициент капитализации.

Расчет потенциального валового дохода

Потенциальный валовой доход (ПВД) - доход, который можно получить от недвижимости, при 100%-ном ее использовании без учета всех потерь и расходов. ПВД зависит от площади оцениваемого объекта и установленной арендной ставки и рассчитывается по формуле 2.8:

$$\text{ПВД} = S * C_a \quad (2.8)$$

где S - площадь, сдаваемая в аренду, м^2 ;

S_a - арендная ставка за 1 м^2 .

Договор аренды - основной источник информации о приносящей доход недвижимости. Аренда - предоставление арендатору (нанимателю) имущества за плату во временное владение и пользование. Право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику данного имущества. Арендодателями могут быть лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду.

Величина арендной ставки, как правило, зависит от местоположения объекта, его физического состояния, наличия коммуникаций, срока аренды.

Арендные ставки бывают:

- контрактными (определяемыми договором об аренде);
- рыночными (типичными для данного сегмента рынка в данном регионе).

Контрактная арендная ставка используется для оценки частичных имущественных прав арендодателя.

Рыночная арендная ставка представляет собой ставку, преобладающую на рынке аналогичных объектов недвижимости, т.е. является наиболее вероятной величиной арендной платы, за которую типичный арендодатель согласился бы сдать, а типичный арендатор согласился бы взять это имущество в аренду, что представляет собой гипотетическую сделку. Рыночная арендная ставка используется при оценке полного права собственности, когда, по существу, недвижимостью владеет, распоряжается и пользуется сам владелец (каков был бы поток доходов, если бы недвижимость была бы сдана в аренду).

Оцениваемый объект представляет собой объект общественного питания.

Определение применяемой ставки арендной платы произведено с помощью методов сравнительного подхода.

Поправочные коэффициенты для предприятия общественного питания.

1) Поправка на условия продажи, отражающая изменение цены сделки по сравнению с ценой предложения, для оцениваемого объекта определялась с использованием Справочника оценщика недвижимости.

Таким образом, величина корректировки на уторговывание по всем объектам аналогам составит - 7%

Таблица 6

Скидки на арендные ставки торгово - офисных объектов

Скидка на торг в %	Активный рынок		
	Среднее	Доверительный интервал	
Арендные ставки объектов			
1.1.Высококласные производственно-складские объекты	7%	7%	8%
1.2.Низкокласные производственно-складские объекты	8%	8%	9%
2.1. Бизнес - центры класса А, В	6%	5%	6%
2.2 ТЦ, ТК, ТРК	6%	6%	7%
2.3. Низкокласные торгово - офисные объекты	7%	6%	7%

2) Поправка на назначение.

Все объекты - аналоги используются для размещения объектов общественного питания, как и оцениваемый объект, поэтому корректировки по данному показателю не производились.

3) Поправка на местоположение - необходимый элемент сравнения, поскольку оказывает существенное воздействие на стоимость оцениваемого объекта

Местоположение всех объектов - аналогов предлагаемых для сравнения, вполне сопоставимо с местоположением оцениваемого объекта, поэтому по ним по данному показателю корректировки не производились.

4) Поправка на этаж расположения необходимый элемент сравнения сопоставимых продаж, поскольку оказывает существенное воздействие на стоимость оцениваемого объекта. Все объекты-аналоги расположены на первых этажах, так же как и Объект оценки, поэтому корректировки по

данному показателю не производились.

5) Поправка на характер подъездных путей

Все объекты - аналоги, как и оцениваемый объект, имеют парковку и подъезд по дороге с асфальтобетонным покрытием, поэтому корректировки по данному показателю не производились.

6) Поправка на доступ к объекту

Все объекты-аналоги, как и оцениваемый объект, свободный доступ, поэтому корректировки по данному показателю не производились

7) Поправка на масштаб площадей.

Как правило, чем больше общая площадь помещений, тем дешевле стоимость 1 кв. м. здания. Этот эффект аналогичен возникновению оптовой скидки.

Однако такая зависимость возникает при определенной (существенной) разнице между сравниваемыми объектами.

При внесении корректировок на размеры площадей также были использовано интервьюирование специалистов ряда риэлтерских фирм города Белгорода. Как показывает анализ рынка недвижимости. Объекты меньшей площади всегда дороже крупных объектов (имеется в виду стоимость 1 кв. м.). В данном случае корректировка рассчитана на основании исследования зависимости ставок аренды объектов недвижимости от их площадей.

В таблице ниже представлена выборка из 8 объектов-аналогов расположенных в г. Белгороде.

Таблица 7

Перечень объектов – аналогов

№ пп	Наименование	Назначение	Адрес	Ставка аренды, руб./кв.м.	Площадь, кв.м.
1	Нежилое помещение	Общественное питание	Г. Белгород, ул. Привольная.	640,00р.	250
2	Нежилое помещение	Общественное	Г. Белгород, ул. Привольная	630,00р.	270

		питание			
3	Нежилое помещение	Общественное питание	Г. Белгород, ул. Щорса, 8.	610,00р.	350
4	Нежилое помещение	Общественное питание	Г. Белгород, ул. Щорса, 8.	575,00р.	399
5	Нежилое помещение	Общественное питание	Г. Белгород, ул. Костюкова, 35а.	650,00р.	178
6	Нежилое помещение	Общественное питание	Г. Белгород, ул. Костюкова	630,00р.	200
7	Нежилое помещение	Общественное питание	Г. Белгород, ул. Дегтерева	620,00р.	440
8	Нежилое помещение	Общественное питание	Г. Белгород, ул. Дегтерева	600,00р.	480

Применение корреляционно – регрессионного анализа позволит получить высокую зависимость стоимости 1 кв.м. объекта недвижимости от его площади.

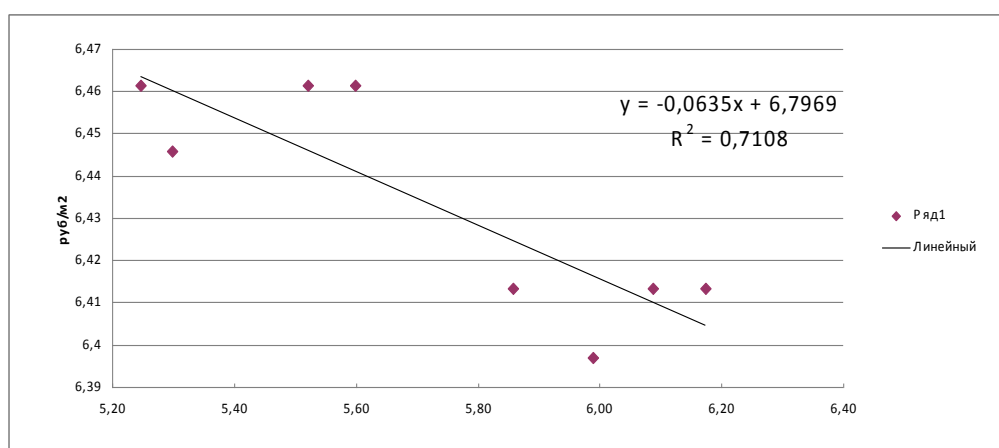


Рис.2.2. График зависимости цены объекта недвижимости от его площади

Таким образом, рыночно обоснованный коэффициент торможения при определении корректировки на отличие площади объект оценки и объектов – аналогов можно принять равным 0,0635. Формула для расчета корректировки выглядит следующим образом:

$$R = (1 - (S_{об}/S_{ан})^b) * 100, \quad (2.9)$$

где

R – значение корректировки на площадь,

$S_{об}$ – площадь объекта оценки,

$S_{ан}$ – площадь объекта – аналога,

b – коэффициент торможения.

Таким образом, по всем объектам – аналогам была произведена следующие корректировки:

По аналогу №1	-2,07%;
По аналогу №2	+2,51%;
По аналогу №3	-6,35%;
По аналогу №4	-1,01%;

8) Поправка на уровень отделки. Практически всегда объекты сравнения имеют различный уровень отделки, что влияет в свою очередь на размер арендной платы. Все объекты-аналоги, предлагаемые для сравнения, вполне сопоставимы по уровню отделки с оцениваемым объектом, поэтому корректировки к ним по данному показателю не применялись.

9) Поправка на наличие коммуникаций

Все объекты-аналоги, предлагаемые для сравнения, как и оцениваемый объект, имеют все необходимые коммуникации, поэтому корректировки по данному показателю не производились.

Заключение о стоимости измерителя

Стоимость измерителя для оцениваемого объекта определим как средневзвешенное скорректированных цен сравнимых объектов. При расчете весов учитываем два фактора достоверности: количество корректировок (отличий) и величину введенных поправок.

Поскольку объекты с наименьшим количеством корректировок являются наиболее близким аналогом, их достоверность наиболее высока. При увеличении количества корректировок (отличий) достоверность результата снижается. Исходя их теории математической статистики,

выбрана гиперболическая модель зависимости «вес-количество корректировок», т.е., используем формулу:

$$K=1/N; \quad (2.10)$$

где N – количество корректировок.

По мере увеличения корректировок достоверность результата так же снижается. Скорректированная цена равна

$$СЦ=ЦА * K_1 * K_2 * \dots * K_n = ЦА * ВК; \quad (2.11)$$

Где K_1, \dots, K_n = коэффициенты корректировки определяемые по формуле $K_i = (1 + /\Pi_i/)$,

$/\Pi_i/$ = абсолютное значение i -той поправки,

ЦА – цена продажи аналога на измеритель (1 кв.м.),

ВК – валовой коэффициент корректировки

Собственно, отбросив слагаемые высших порядков, относительная погрешность скорректированной цены составит:

$$dСЦ = dЦА * K_1 * K_2 * \dots * K_n = dЦА * ВК \quad (2.12)$$

Если цены продаж аналогов определены с равной степенью достоверности, имеем:

$$dЦА = \text{const} \text{ или } dСЦ/ВК = \text{const}.$$

Тогда для обеспечения наибольшей достоверности в качестве весов следует выбирать величину $1/ВК$.

Считая, что факторы количество корректировок и размер корректировок являются независимыми, получим:

$$\text{Вес} = 1/(N * ВК) = 1/(N * K_1 * K_2 * \dots * K_n) \quad (2.13)$$

Полученные веса должны быть пронумерованы (т.е. их сумма приведена единице). Для чего каждый вес следует разделить на сумму весов всех сравниваемых объектов.

Таблица 8

Таблица весов сравниваемых объектов

К1	1,0700	1,0700	1,0700	1,0700
К2	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К3	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К4	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К5	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К6	1,0207	1,0251	1,0635	1,0101
К7	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К8	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Валовая корректировка	1,0921	1,0969	1,1379	1,0808
Количество корректировок	2	2	2	2
Вес	0,4578	0,4558	0,4394	0,4626
Сумма весов				1,8157
Нормированный вес	25,21%	25,11%	24,20%	25,48%

На основании анализа ставок арендной платы, с учетом месторасположения и технического состояния оцениваемого объекта, мы пришли к выводу, что для торговых помещений, расположенных на первом этаже нежилого здания арендная плата составила на дату оценки:

793,19 руб. за 1 квадратный метр в месяц

Сдаваемая площадь составляет: 158,10 м²

Таблица 9

Расчет потенциального валового дохода (ПВД)

Наименование объекта	Год ввода	Площадь	Ставка месячной арендной платы р.\1 м ²	Величина арендной платы в месяц
Нежилое здание	2013	158,1	793,19р.	125 403 р.
ИТОГО				125 403 р.

Расчет действительного валового дохода

Действительный валовой доход (ДВД) - это потенциальный валовой доход за вычетом потерь от неиспользования площадей и при сборе

арендной платы с добавлением прочих доходов от нормального рыночного использования объекта недвижимости:

$$\text{ДВД} = \text{ПВД} - \text{Потери} + \text{Прочие доходы.}$$

Обычно эти потери выражают в процентах по отношению к потенциальному валовому доходу. Потери рассчитываются по ставке, определяемой для типичного уровня управления на данном рынке, т.е. за основу берется рыночный показатель. Но это возможно только в условиях наличия значительной информационной базы по сопоставимым объектам.

В отсутствии таковой для определения коэффициента недозагрузки (недоиспользования) оценщик, прежде всего, анализирует ретроспективную и текущую информацию по оцениваемому объекту, т.е. существующие арендные договора по срокам действия, частоту их перезаключения, величину периодов между окончанием действия одного арендного договора и заключением следующего (период, в течение которого единицы объекта недвижимости свободны) и на этой основе рассчитывает коэффициент недоиспользования (К_{нд}) объекта недвижимости:

$$\text{К}_{\text{нд}} = \frac{\text{Дп} \times \text{Тс}}{\text{N}} \quad (2.14)$$

где, Дп - доля единиц объекта недвижимости, по которым в течение года перезаключаются договора;

Тс - средний период в течение которого единица объекта недвижимости свободна;

Na- число арендных периодов в году.

Определение коэффициента недоиспользования осуществляется на базе ретроспективной и текущей информации, следовательно, для расчета предполагаемого ДВД полученный коэффициент должен быть скорректирован с учетом возможной загрузки площадей в будущем, которая

зависит от следующих факторов:

- общеэкономической ситуации;
- перспектив развития региона;
- стадии цикла рынка недвижимости;
- соотношения спроса и предложения на оцениваемом региональном сегменте рынка недвижимости.

Процент недозагрузки, для оцениваемого объекта определялись с использованием справочника оценщика недвижимости.

Процент недозагрузки оцениваемого объекта составляет, 10%.

Таблица 10

Процент недозагрузки для объектов общественного питания

Процент недозагрузки при сдаче в аренду, %	Активный рынок		
	Среднее	Доверительный интервал	
1.1.Высококласные производственно-складские объекты	11%	10%	12%
1.2.Низкокласные производственно-складские объекты	13%	12%	14%
2.1. Бизнес - центры класса А, В	9%	9%	10%
2.2 ТЦ, ТК, ТРК	9%	8%	10%
2.3. Низкокласные торгово - офисные объекты	10%	9%	11%
3.1. Объекты сельскохозяйственного назначения	16%	14%	17%
4.1. Квартыры	7%	7%	8%

Помимо потерь от недоиспользования и при сборе арендных платежей необходимо учесть прочие доходы, которые можно увязать с нормальным использованием данного объекта недвижимости в целях обслуживания, в частности, арендаторов (например, доход от сдачи в аренду автомобильной стоянки и т.д.), и не включаемые в арендную плату. В случае с оцениваемым объектом получения прочих доходов не прогнозируется.

Расчет чистого операционного дохода

Чистый операционный доход (ЧОД) - действительный валовой доход за минусом операционных расходов (ОР) за год (за исключением амортизационных отчислений):

$$\text{ЧОД} = \text{ДВД} - \text{ОР} \quad (2.15)$$

Операционные расходы - это расходы, необходимые для обеспечения нормального функционирования объекта недвижимости и воспроизводства действительного валового дохода.

Операционные расходы принято делить на:

- условно - постоянные;
- условно - переменные;
- расходы на замещение, или резервы.

К условно - постоянным относятся расходы, размер которых не зависит от степени эксплуатационной загруженности объекта и уровня предоставленных услуг:

- налог на имущество;
- страховые взносы (платежи по страхованию имущества);
- расходы по обеспечению безопасности;
- заработная плата обслуживающего персонала плюс налоги на нее.
- расходы на управление.

К условно - переменным расходам относятся расходы, размер которых зависит от степени эксплуатационной загруженности объекта и уровня предоставляемых услуг: коммунальные, на содержание территории, на текущие ремонтные работы.

К расходам на замещение относятся расходы на периодическую замену быстроизнашивающихся элементов конструкции (кровля, покрытие пола, санитарно - техническое оборудование, электроарматура). Предполагается, что денежные средства резервируются на счете (хотя большинство владельцев недвижимости в действительности этого не делают). Резерв на замещение рассчитывается с учетом стоимости быстроизнашивающихся активов, продолжительности срока их полезной службы, а также процентов, начисляемых на аккумулируемые, на счете средства. Если не учесть резерва на замещение, то чистый операционный доход будет завышенным.

В случаях, когда недвижимость приобретается с привлечением заемных средств, оценщик в расчетах использует такой уровень доходов как денежные поступления до уплаты налогов.

Денежные поступления до уплаты налогов равны чистому операционному годовому доходу за вычетом ежегодных затрат по обслуживанию долга, т.е. отражают денежные поступления, которые владелец недвижимости ежегодно получает от ее эксплуатации.

Операционные расходы, для оцениваемого объекта определялись с использованием справочника оценщика недвижимости.

Таблица 11

Операционные расходы

Процент операционных расходов, % от потенциального валового дохода	Активный рынок		
	Среднее	Доверительный интервал	
1.1.Высококласные производственно-складские объекты	17%	16%	18%
1.2.Низкокласные производственно-складские объекты	18%	16%	19%
2.1. Бизнес - центры класса А, В	18%	17%	20%
2.2 ТЦ, ТК, ТРК	19%	17%	20%
2.3. Универсальные низкокласные торгово - офисные объекты	18%	17%	19%
3.1. Универсальные объекты сельскохозяйственного назначения	17%	16%	18%
5.1. Базы отдыха	19%	18%	21%

Согласно данному источнику, процент операционных расходов от потенциального валового дохода составляет 18%.

Коммунальные платежи не входят в состав операционных расходов и потенциального валового дохода. Расходы на содержание оцениваемого объекта, принятые к расчетам, составили 0,00 рублей в связи с тем, что, методика расчета арендной платы предполагает, что указанные расходы несет предполагаемый Арендатор.

$$\text{ЧОД} = \text{ДВД} - \text{Операционные расходы} \quad (2.16)$$

Расчет денежного потока от эксплуатации объекта недвижимости

приведен ниже.

Таблица 12

Прогноз денежных потоков при сдаче в аренду оцениваемого объекта

№	Наименование показателя			Единица измерения	
п/п					
1	Арендуемая площадь	158,1	м2		
2	Арендная плата за месяц	125 403р.	р		
3	Арендная плата за год			р/м2	1 504 840,00р.
5	Потенциальный валовый доход			р/год	1 504 840,00р.
6	Скидка на заполняемость и неуплаты			%/год	10,00%
	Скидка на заполняемость и неуплаты			Руб	150 484,00р.
7	Эффективный валовый доход			р/год	1 354 356,00р.
16	Операционные расходы	0,18	.	р/год	270 871,00р.
17	Чистый операционный доход	.	.	р/год	1 083 485,00р.

Расчет ставки дисконтирования

Определение ставки дисконтирования.

Ставка дисконта - коэффициент, используемый для расчета текущей стоимости денежной суммы, получаемой или выплачиваемой в будущем.

Метод основан на предпосылке, что ставка дисконтирования является функцией риска и рассчитывается как сумма всех рисков, присущих каждому конкретному объекту недвижимости.

Ставка дисконтирования = Безрисковая ставка + Премии за риск (2.17)

Премия за риск рассчитывается суммированием значений рисков, присущих данному объекту недвижимости.

Российские оценщики ставку дисконта чаще всего рассчитывают методом кумулятивного построения. Это объясняется наибольшей простотой расчета ставки дисконта по методу кумулятивного построения в текущих условиях рынка недвижимости.

Особенность кумулятивного метода заключается в том, что одна из двух составляющих коэффициента - разбивается на отдельные компоненты -

безрисковая ставка и ряд поправок. Путем суммирования этих компонентов и рассчитывается ставка дисконтирования.

В качестве безрисковой ставки принята ставка доходности 10,30%.

Поправка на неликвидность представляет собой поправку на длительную экспозицию при продаже объекта и время по поиску нового арендатора в случае отказа от аренды существующего арендатора. Срок экспозиции объектов, схожих по характеристикам с объектом оценки, составляет не менее 6 месяцев. В качестве ставки доходности принимается безрисковая ставка, рассчитанная ранее – 10,30%. При экспозиции объекта на рынке в течение 6 месяцев, потеря его стоимости на конец периода составит:

$$1 - \frac{1}{(1 + 0,0103)^{(6/12)}} = 4,00\% \quad (2.18)$$

Ставка дисконтирования определенная методом суммирования составляет 16,30%.

Безрисковая ставка	10,30%
Риск вложения в недвижимость	1,50%
Поправка на низкую ликвидность	4,00%
Поправка на инвестиционный менеджмент	0,50%
Ставка дисконтирования	16,30%

Расчет коэффициента капитализации

Капитализированная стоимость (реверсия), наряду с потоком доходов, является будущей выгодой от инвестиций. В более широком смысле реверсия есть ожидаемый возврат суммы капитала в конце периода инвестирования.

Определение коэффициента капитализации с учетом возмещения капитальных затрат.

Коэффициент капитализации состоит из двух частей:

1) ставки доходности инвестиции (капитала), являющейся компенсацией, которая должна быть выплачена инвестору за использование денежных средств с учетом риска и других факторов, связанных с

конкретными инвестициями; в нашем случае ставка доходности на инвестиции равна ставке дисконтирования и составляет 16,30%.

2) нормы возврата капитала, т.е. погашение суммы первоначальных вложений. Причем этот элемент коэффициента капитализации применяется только к изнашиваемой части активов.

Определение нормы возврата капитала

Объект недвижимости имеет конечный (ограниченный) срок экономической жизни (срок, в течение которого эксплуатация объекта является физически возможной и экономически выгодной). Доход, приносимый объектом недвижимости, должен возмещать потерю объектом своей стоимости к концу срока его экономической жизни. Количественно величина дохода, необходимого для такого возмещения, выражается через норму возврата капитала.

Существует три способа расчета нормы возврата капитала:

Прямолинейный возврат капитала (метод Ринга): предполагает возврат капитала равными частями в течение срока владения активом, норма возврата в этом случае представляет собой ежегодную долю первоначального капитала, отчисляемую в беспроцентный фонд возмещения.

Возврат капитала по фонду возмещения и безрисковой ставке процента (метод Хоскольда): предполагает, что фонд возмещения формируется по минимальной из возможных ставок - "безрисковой" ставке.

Возврат капитала по фонду возмещения и ставке дохода на инвестиции (метод Инвуда): предполагает, что фонд возмещения формируется по ставке процента, равной норме дохода на инвестиции (ставке дисконтирования).

В данной оценке используется метод Инвуда, который, по нашему мнению, в наибольшей степени отвечает условиям инвестирования в России.

Расчет производится по формуле:

$$R_{\text{возврат}} = \frac{R}{(1+R)^k - 1} \quad (2.19)$$

Где $R_{\text{возвр}}$ - норма возврата капитала;

R - ставка реинвестирования (ставка дисконтирования) 16,30%;

k - срок экономической жизни, принимается равным 20 лет, в соответствии со средним сроком до проведения капитального ремонта (определено на основании ВСН 58-88 (р)).

Ставка дохода на капитал строится методом кумулятивного построения:

Безрисковая ставка дохода + Премия за риск вложений в недвижимость
+ Премия за низкую ликвидность недвижимости + Премия за инвестиционный менеджмент.

Исходя из ставки возврата капитала равной 0,84%, принимаем коэффициент капитализации равный 17,14%.

Таблица 13

Расчет ставки капитализации для улучшений

Показатель	Значение
Безрисковая ставка	10,30%
Премия за риск	1,50%
Премия за низкую ликвидность	4,00%
Премия за инвестиционный менеджмент	0,50%
Норма возврата	0,84%
Коэффициент капитализации для улучшений (R_{ул})	17,14%

Таблица 14

Расчёт стоимости оцениваемого объекта доходным методом

Наименование	Чистый операционный доход, руб.	Коэффициент капитализации	Стоимость, полученная в рамках доходного подхода, руб.
Оцениваемый объект	1 083 485,00р.	17,14%	6 321 967,00р.

Рыночная стоимость объекта, рассчитанная при помощи доходного подхода с учетом округлений, составляет 6 321 967,00 рублей.

2.3. Оценка рыночной стоимости нежилой недвижимости затратным подходом

Подход к оценке по затратам базируется на сравнении стоимости

воспроизводства или замещения аналогичного объекта недвижимости со стоимостью существующего объекта. При этом подходе определяется стоимость строительства аналогичного оцениваемому объекту, из которой далее вычитается накопленный износ и к результату прибавляется стоимость земельного участка. Полученная величина определяет остаточную стоимость объекта.

Основным принципом, на котором основывается затратный подход к оценке, является принцип замещения. Данный принцип гласит, что осведомленный покупатель никогда не заплатит за какой-либо объект недвижимости больше, чем сумма денег, которую нужно будет потратить на приобретение подобной площади земельного участка и строительства на нем здания равнозначной функциональности и аналогичных потребительских характеристик оцениваемому объекту, без чрезмерной задержки.

Обзор методов оценки земельного участка.

Поскольку есть несколько видов оценки, каждый из которых имеет законное место, как конечный результат оценки определенного класса, мы применили тот из них, который наиболее пригоден в данном конкретном случае с учетом максимального приближения к реальным результатам. Существует несколько методов:

1. Метод сравнения продаж основан на принципе замещения – покупатель никогда не купит объект недвижимости, если его стоимость превышает затраты на приобретение на рынке схожего объекта, обладающего такой же полезностью. Поэтому предполагается, что цены, по которым на рынке недвижимой собственности состоялись сделки купли-продажи объекта, схожего или аналогичного оцениваемому объекту, отражают его рыночную стоимость.

Метод сравнения продаж заключается в анализе фактических сделок купли - продажи объектов недвижимости и сравнении объектов, по которым эти сделки проводились, с оцениваемым объектом недвижимости.

Метод применяется для оценки земельных участков, как занятых зданиями, строениями и (или) сооружениями (далее - застроенных земельных участков), так и земельных участков, не занятых зданиями, строениями и/или сооружениями (далее - незастроенных земельных участков). Условие применения метода - наличие информации о ценах сделок с земельными участками, являющимися аналогами оцениваемого. При отсутствии информации о ценах сделок с земельными участками допускается использование цен предложения (спроса).

2. Доходный подход основывается на принципе ожидания будущих доходов или выгод.

На доходном подходе основаны метод капитализации земельной ренты, метод остатка, метод предполагаемого использования.

- Метод предполагаемого использования применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков.

Условие применения метода - возможность использования земельного участка способом, приносящим доход.

- Метод остатка применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков. Условие применения метода - возможность застройки оцениваемого земельного участка улучшениями, приносящими доход.

- Метод капитализации земельной ренты применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков. Условие применения метода - возможность получения земельной ренты от оцениваемого земельного участка.

3. Метод выделения.

Метод применяется для оценки застроенных земельных участков.

Исходя из вышеизложенных методов определения рыночной стоимости предложенного к оценке объекта недвижимости нами был применен метод сравнения продаж, как наиболее достоверный и наиболее обеспеченный информационной базой.

Оценка земельного участка при применении метода сравнения продаж. Метод применяется для оценки земельных участков, как занятых зданиями, строениями и (или) сооружениями (далее - застроенных земельных участков), так и земельных участков, не занятых зданиями, строениями и (или) сооружениями (далее - незастроенных земельных участков). Условие применения метода – наличие информации о ценах сделок с земельными участками, являющимися аналогами оцениваемого. При отсутствии информации о ценах сделок с земельными участками допускается использование цен предложения (спроса).

После анализа продаж сопоставимых объектов недвижимости, выставленных в последнее время в соответствующем секторе рынка недвижимости, делаются поправки к цене на различия, которые имеются между оцениваемым и сопоставимыми объектами недвижимости.

Далее представлено обоснование поправочных коэффициентов для оцениваемого участка.

Поправочные коэффициенты для корректировки объектов - аналогов и
выведение рыночной стоимости земельного участка

Корректировка на имущественные права.

Все представленные объекты - аналоги находятся в собственности, ввиду чего корректировка по правам собственности не требуется.

Корректировка на назначение участка

Все представленные объекты - аналоги являются земельными участками под коммерческую застройку, ввиду чего корректировка на назначение земельного участка не производилась.

Корректировка на категорию земель

Все представленные объекты - аналоги – земли населенных пунктов, ввиду чего корректировка на категорию земель не производилась.

Условия финансирования сделок с земельными участками.

При нетипичных условиях финансирования сделки купли - продажи

объекта недвижимости (например, в случае ее полного кредитования) необходим тщательный анализ, в результате которого вносится соответствующая поправка к цене данной сделки.

Все представленные объекты - аналоги реализуются на типичных условиях, ввиду чего корректировка по условиям финансовых расчетов не требуется.

Корректировка на условия платежа при совершении сделок с земельными участками.

В данном случае корректировки на условия платежа не производились, так как сделки по объектам-аналогам и оцениваемому объекту проводились платежи денежными средствами.

Корректировка на обстоятельства совершения сделки с земельными участками.

Все выбранные объекты-аналоги вполне сопоставимы по данному показателю с оцениваемым объектом, поэтому корректировка на обстоятельство совершения сделки не производилась.

Корректировка на время продажи (рыночные условия).

Время продажи - один из основных элементов сравнения сопоставимых продаж. Для внесения поправки на данную характеристику в цену продажи объекта - аналога необходимо знать тенденции изменения цен на рынке недвижимости с течением времени.

Все объекты недвижимости, выбранные в качестве аналогов, были представлены на рынке в текущем квартале этого года. Анализ динамики цен на рынке позволяет с высокой степенью достоверности утверждать, что существенного изменения цен в данном сегменте рынка не произошло, таким образом, введение поправки на указанные аналоги представляется нецелесообразным.

Корректировка на «уторговывание»

Данная корректировка вводится из - за того; что информация о реальных сделках с недвижимостью фактически не доступна и в качестве

цены аналогов берутся цены предложения на такие объекты. Так эта корректировка отражает возможное понижение цены предложения, принятой в расчетах в процессе переговоров о купле-продаже недвижимости между продавцом и покупателем.

Корректировка на торг для оцениваемого объекта определялся с использованием справочника оценщика недвижимости. Среднее значение скидки составляет 10%.

Таблица 15

Скидки на цены земельных участков под коммерческую недвижимость

Скидки на цены земельных участков под многоэтажное строительство	9%	0%	15%	152	75%
Скидки на цены земельных участков под коммерческие объекты	10%	1%	20%	164	75%
Скидки на цены земельных участков производственно-складское назначение	13%	1%	25%	161	75%
Скидки на цены земельных участков сельхозназначения	17%	5%	30%	161	75%
Скидки на цены стандартных квартир	4%	0%	7%	170	77%
Скидки на цены элитных квартир	6%	0%	10%	179	80%
Скидки на цены жилых домов	8%	1%	15%	176	75%
Скидки на цены коттеджей	9%	2%	20%	172	78%

Выбор конкретного значения этой величины осуществляется внутри приведенного диапазона с учетом факторов ликвидности, характерных для оцениваемого объекта.

Ввиду местоположения, доступа к оцениваемому объекту, ближайшего окружения и физических параметров, величина корректировки на уторговывание по всем объектам аналогам составит - 10%.

Корректировка на местоположение

Необходимый элемент сравнения сопоставимых продаж, поскольку оказывает существенное воздействие на стоимость оцениваемого объекта.

Местоположение выбранных объектов-аналогов хуже Объекта оценки, так как они расположены в менее престижных местах, с менее развитой инфраструктурой, в связи с этим по ним производились корректировки, повышающие стоимость удельного показателя оцениваемого объекта.

Так как нам не удалось найти достаточное количество пар сравнения для применения метода парных продаж, то при внесении поправок на местоположение оценщиками был применен экспертный метод расчета поправок. Экспертными методами расчета и внесения поправок обычно пользуются, когда невозможно рассчитать достаточно точные денежные поправки, но есть рыночная информация о процентных различиях. Выводы о внесении поправок основаны на субъективных мнениях специалистов БелБизнесКонсалтинг

Опрос специалистов, показал, что стоимость 1 кв .м. объекта, расположенного в районе с более развитой инфраструктурой превышает стоимость аналогичного объекта в менее развитом районе в среднем на 5-10%. На основании вышеизложенного, были произведены следующие корректировки удельного показателя оцениваемого объекта:

По аналогу №1	+5%;
По аналогу №2	+5%;
По аналогу №3	+5%;
По аналогу №4	+5%.

Корректировки по физическим характеристикам объекта недвижимости

Размеры, вид и качество материалов, состояние и степень изношенности объектов, и другие характеристики, на которые также вносятся поправки.

Корректировка на масштаб площадей

Как правило, чем больше общая площадь помещений, тем дешевле стоимость 1 кв. м. здания. Этот эффект аналогичен возникновению оптовой скидки. Однако такая зависимость возникает при определенной

(существенной) разнице между сравниваемыми объектами.

При внесении корректировок на размеры площадей также были использовано интервьюирование специалистов ряда риэлтерских фирм города Белгорода. Как показывает анализ рынка недвижимости. Объекты меньшей площади всегда дороже крупных объектов (имеется в виду стоимость 1 кв.м.).

В данном случае корректировка рассчитана на основании исследования зависимости цены участков от их площади.

Применение корреляционно – регрессионного анализа позволит получить высокую зависимость стоимости 1 кв. м. земельного участка от его площади. На рисунке ниже приведен график с уравнением линейной зависимости и линия тренда, а так же величина достоверности аппроксимации (корреляция).

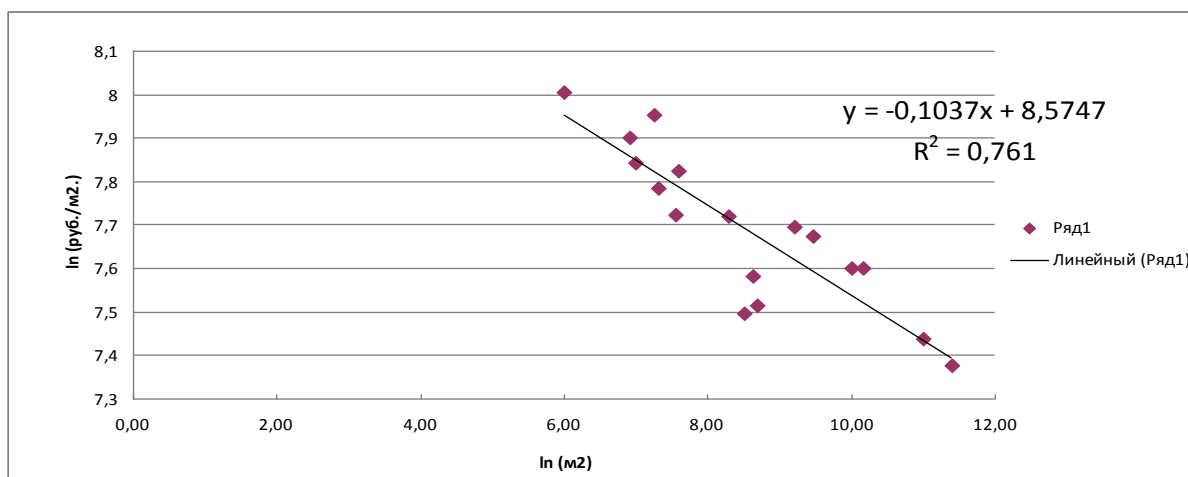


Рис.2.1 График зависимости цены участка от площади участка

Таким образом, рыночно обоснованный коэффициент торможения при определении корректировки на отличие площади объект оценки и объектов - аналогов можно принять равным 0,1037. Формула для расчета корректировки выглядит следующим образом:

$$R = (1 - (S_{об}/S_{ан})^b) * 100 \quad (2.20)$$

Где R – значение корректировки на площадь,

$S_{об}$ – площадь объекта оценки,
 $S_{ан}$ – площадь объекта – аналога,
 b – коэффициент торможения.

Таким образом, по всем объектам – аналогам была произведена следующие корректировки:

По аналогу №1	+15,37%;
По аналогу №2	+15,37%;
По аналогу №3	+20,38%;
По аналогу №4	+15,37%;

Корректировки на наличие или близость инженерных сетей и условия подключения к ним, объекты социальной инфраструктуры и т.п.

Корректировка на наличие системы отопления

Ко всем объектам - аналогам, как и к оцениваемому объекту, подведены системы отопления, поэтому для них по данному показателю корректировки не производились.

Корректировка на наличие системы водопровода и канализации

Ко всем объектам - аналогам, как и к оцениваемому объекту, подведены системы водопровода и канализации, поэтому для них по данному показателю корректировки не производились.

Корректировка на наличие системы электроснабжения

Ко всем объектам недвижимости, предлагаемым для сравнения, как и к оцениваемому объекту, подведены системы электроснабжения, поэтому для них по данному показателю корректировки не производились.

Корректировка на наличие прочего имущества

Все объекты-аналоги, предлагаемые для сравнения, не имеют дополнительного имущества, как и оцениваемый объект, поэтому по данному показателю корректировки не производились.

Заключение о стоимости измерителя

Стоимость измерителя для оцениваемого объекта определим как средневзвешенное скорректированных цен сравнимых объектов. При расчете

весов учитываем два фактора достоверности: количество корректировок (отличий) и величину введенных поправок.

Поскольку объекты с наименьшим количеством корректировок являются наиболее близким аналогом, их достоверность наиболее высока. При увеличении количества корректировок (отличий) достоверность результата снижается. Исходя из теории математической статистики, выбрана гиперболическая модель зависимости «вес-количество корректировок», т.е., используем формулу:

$$K=1/N; \quad (2.21)$$

где N – количество корректировок.

По мере увеличения корректировок достоверность результата так же снижается. Скорректированная цена равна

$$CЦ=ЦА*K1*K2*...*Kп=ЦА*ВК; \quad (2.22)$$

Где K_1, \dots, K_n = коэффициенты корректировки определяемые по формуле $K_i = (1+/\Pi_i/)$,

$/\Pi_i/$ = абсолютное значение i-той поправки,

ЦА – цена продажи аналога на измеритель (1 кв.м.),

ВК – валовой коэффициент корректировки

Считая, что факторы количество корректировок и размер корректировок являются независимыми, получим:

$$\text{Вес} = 1/(N*ВК)=1/(N*K1*K2*...*Kп) \quad (2.23)$$

Полученные веса должны быть пронумерованы (т.е. их сумма приведена единице). Для чего каждый вес следует разделить на сумму весов всех сравниваемых объектов.

Таблица 16

K1	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
K2	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

К3	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К4	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К5	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К6	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К7	1,1000	1,1000	1,1000	1,1000
К8	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К9	1,0500	1,0500	1,0500	1,0500
К10	1,1537	1,1537	1,2038	1,1537
К11	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К12	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К13	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
К14	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Валовая корректировка	1,3325	1,3325	1,3903	1,3325
Количество корректировок	3	3	3	3
Вес	0,2501	0,2501	0,2397	0,2501
Сумма весов				0,9902
Нормированный вес	25,26%	25,26%	24,21%	25,26%

Расчитанная средневзвешенная величина будет являться в большинстве случаев вероятной итоговой ценой продажи оцениваемого объекта, которая может быть округлена в допустимых пределах в каждом конкретном случае.

Расчет величины предпринимательской прибыли.

Величина полной восстановительной стоимости должна быть увеличена на сумму предпринимательского дохода. Предпринимательский доход, является фактором вознаграждения инвестора за риск строительства объекта и отражает величину, которую инвестор хочет получить в качестве вознаграждения за свою деятельность, а также степень риска, связанные с реализацией строительного проекта.

Прибыль предпринимателя - устанавливаемый рынком уровень дохода, который предприниматель ожидает получить в виде премий за использование своего капитала, инвестированного в строительный бизнес.

Ставка дохода для жилищного строительства и строительства коммерческой недвижимости на сегодняшний день по наблюдениям рынка составляет величину порядка 10 - 50%.

Прибыль предпринимателя для оцениваемого объекта определялась с

использованием справочника оценщика недвижимости

Таблица 17

Прибыль предпринимателя при инвестициях в строительство объектов

Прибыль предпринимателя при инвестициях в строительство объектов, % в год (прибыль девелопера)	Активный рынок		
	Среднее	Доверительный интервал	
1.1.Высококласные производственно-складские объекты	20%	19%	21%
1.2.Низкокласные производственно-складские объекты	17%	16%	18%
2.1. Бизнес - центры класса А, В	24%	23%	25%
2.2 ТЦ, ТК, ТРК	25%	23%	26%
2.3. Универсальные низкокласные торгово - офисные объекты	21%	20%	22%
3.1.Универсальные объекты сельскохозяйственного назначения	15%	14%	15%
4.1. Квартыры (многоквартирные жилые дома)	26%	25%	28%
5.1. Базы отдыха	19%	18%	20%

Величина предпринимательской прибыли для нежилого здания составила 21%.

Полная восстановительная стоимость нежилого здания с учетом предпринимательской прибыли составляет: 14 316 345 руб. в ценах по состоянию на дату оценки.

Накопленный износ (accrued depreciation)

Накопленный износ (accrued depreciation) - это уменьшение восстановительной или заменяющей стоимости улучшений, которое может происходить в результате физического разрушения, функционального устаревания, внешнего устаревания или комбинации этих источников.

Таблица 18

Износ внешнего воздействия

Показатель	Среднее	Доверительный интервал		Количество значений
На сколько текущие цены снизились по отношению к докризисному уровню(2 кв.2008 г.)для объектов общественного питания	25%	23%	27%	193

На сколько текущие цены снизились по отношению к докризисному уровню (2 кв.2008 г.) для производственно – складских объектов	25%	23%	27%	191
--	-----	-----	-----	-----

Рассчитав все необходимые данные, получаем итоговое значение расчета рыночной стоимости оцениваемого объекта

Таблица 19

Итоговые значения расчета рыночной стоимости оцениваемого объекта, полученные при использовании затратного подхода

Наименование объекта	Площадь	Полная восстановительная стоимость с учетом предпринимательской прибыли на дату оценки (руб.)	Внешний (экономический) износ, %	Внешний (экономический) износ	Физический износ (руб.)	Общий износ (руб.)	Рыночная стоимость рассчитанная при помощи затратного подхода (руб.)	Итоговое значение рыночной стоимости
Нежилое здание	158,10	14 316 345р.	30,00%	4 994 904р.	482 719р.	3 588 893р.	4 777 622р.	9 538 723р.
Итого:		14 316 345р.		4 994 904р.	482 719р.	3 588 893р.	4 777 622р.	9 538 723р.
Земельный участок	200,00						1225 653р.	1 226 000р.
Всего:							10764376р	10 764 376р.

Расчет рыночной стоимости.

Имея значения полной восстановительной стоимости и накопленного износа здания, мы определяем остаточную восстановительную стоимость здания, которая в данном случае будет являться рыночной стоимостью.

Полная восстановительная стоимость с учетом предпринимательской прибыли - 14 316 345 руб.

Общий износ - 4 777 622 руб.

Рыночная (остаточная восстановительная) стоимость -10 764 376 руб.

На основании данных, полученных при оценке износа, можно рассчитать величину рыночной стоимости нежилого здания и права аренды на земельный участок, следующим образом:

Таблица 20

Расчетная таблица

Полная восстановительная стоимость с учетом	14 316 345рублей
---	------------------

предпринимательской прибыли	
Общий износ	5 461 797 рублей
Рыночная стоимость права собственности на оцениваемое нежилое здание, лит А	10 764 376 рублей
Рыночная стоимость права аренды земельного участка, кадастровый номер 31:16:0202012:42	1 225 653 рублей
Рыночная стоимость объекта оценки	11990029рублей

Итоговая величина рыночной стоимости оцениваемого объекта, рассчитанная при помощи затратного подхода, с учетом округлений составляет: 11 990 029рублей, 00 рублей (двенадцать миллионов семьсот девяносто шесть тысяч рублей 00 копеек, в том числе: рыночная стоимость права собственности на нежилое здание лит. А – 10 764 376 руб., с учетом НДС рыночная стоимость права аренды земельного участка, кадастровый номер 31:16:0202012:42 – 1 226 000 руб., без учета НДС.)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для того чтобы дать как можно более четкий и однозначный ответ относительно стоимости собственности, мы провели итоговое обобщение величины стоимости на основе значений, полученных с помощью разных методов. При выводе итоговой величины стоимости мы руководствовались, прежде всего, целью оценки, а также количеством и качеством исходной информации, имеющейся по каждому методу.

Нами даны три стоимостные оценки исходя из анализа всех данных, относящихся к данному объекту общественного питания кафе «Грот», в текущем состоянии по различным подходам:

Затратный подход	11 990 029 руб.
Доходный подход	6 321 976 руб.
Сравнительный подход	12 452 000 руб.

Проанализировав все три подхода видно, что рыночная стоимость оцениваемого объекта, рассчитанная при помощи доходного подхода значительно ниже, чем рыночная стоимость, рассчитанная при помощи затратного и сравнительного подходов, что соответствует реальной ситуации на рынке коммерческой недвижимости Белгородской области.

Проанализировав сложившуюся ситуацию на рынке коммерческой недвижимости, сделали вывод о том, что приобретение подобных зданий в Белгородской области с целью получения рентного дохода экономически неэффективно. С точки зрения доходности целесообразнее ведение бизнеса самостоятельно собственником недвижимости.

Таким образом, наибольший удельный вес был присвоен сравнительному подходу, как наиболее обеспеченному информационной базой.

Согласование результатов, полученных по трем оценочным подходам, производилась методом анализа иерархий (МАИ). Первым этапом применения МАИ является структурирование проблемы выбора в виде иерархии или сети. В наиболее элементарном виде иерархия строиться с вершины (цели), через

промежуточные уровни-критерии к самому нижнему уровню, который в общем случае является набором альтернатив (оценочных подходов).

После иерархического воспроизведения проблемы устанавливаются приоритеты критериев и оценивается каждая из альтернатив по критериям. В МАИ элементы задачи сравниваются попарно по отношению к их воздействию на общую для них характеристику.

Опыт показал, что при проведении попарных сравнений в основном ставятся следующие вопросы. При сравнении элементов А и Б: какой из них важнее или имеет большее воздействие ?, какой из них более вероятен ?, какой из них предпочтительнее ?

Относительная сила, величина или вероятность каждого отдельного объекта в иерархии определяется оценкой соответствующего ему элемента собственного вектора матрицы приоритетов, нормализованного к единице. Процедура определения собственных векторов матриц поддается приближению с помощью вычисления геометрической средней.

Таблица 1

Расчет итоговых весов

Подходы/критерии	А	Б	В	Г	Итоговый вес подхода
Затратный	0,188	0,188	0,145	0,1552	0,188
Доходный	0,165	0,165	0,192	0,1806	0,165
Сравнительный	0,647	0,647	0,663	0,6643	0,647
Сумма	1,000	1,000	1,000	1,0001	1,000

По полученным результатам рассчитываем итоговое значение весов каждого подхода и определяем средневзвешенную стоимость объекта оценки по разным подходам.

Таблица 2

Итоговое обобщение результатов оценки, полученных различными подходами

Наименование объекта	Год ввода	Площадь	Рыночная стоимость, рассчитанная при помощи затратного подхода	Рыночная стоимость, рассчитанная при помощи доходного подхода	Рыночная стоимость, рассчитанная при помощи сравнительного подхода	Вес рыночной стоимости рассчитанной по затратному подходу	Вес рыночной стоимости рассчитанной по доходному подходу	Вес рыночной стоимости и рассчитанной по сравнительному подходу	Итоговое значение рыночной стоимости	Итоговое значение рыночной стоимости, с НДС
Нежилое здание	2013	158,1	10764376 р.	5095967р.	11226000 р.	0,1600	0,1800	0,6600	10273540 р.	10 274 000р.
Земельный участок	.	200,0	1 226 000р.	1226000р.	1226000р.	0,1600	0,1800	0,6600	1226000р.	1226 000р.
Всего:			11990376р.	7437000р.	12452000 р.				11499540 р.	11 500 000р.

Таким образом, итоговая величина рыночной стоимости оцениваемого объекта недвижимости составляет - 11 500 000 рублей; рыночная стоимость права собственности на нежилое здание лит. А – 10 274 000 руб., с учетом НДС; рыночная стоимость права собственности на земельный участок, кадастровый номер 31:16:0202012:42– 1 226 000 руб., без учета НДС (сделки с землей НДС не облагаются).

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Государственная Дума. Конституция Российской Федерации. [Текст] Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года. – М.: Новая волна, 2004. – 61с.
2. Российская Федерация. Государственная Дума. Налоговый кодекс Российской Федерации от 9 июля 1999 г. [Текст] : В 2-х ч. Часть 1 от 09.07.99,

№ 154-ФЗ. – М.: Норма, 1998. – 137 с.

3. Адамчук, А.М. Экономика предприятий [Текст]: Учебное пособие./ А.М. Адамчук- Ст. Оскол: ООО «ГНТ», 2010.-456с.

4. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы [Текст] / М. М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 389 с.

5. Анфимова Н.А. Кулинария: Учебник для профессионально-технических училищ [Текст]/ Анфимова Н.А., Захарова Т.И., Татарская Л.Л.; Рец. Л.С. Новикова; Гос. комитет СССР по профессионально-техническому образованию. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М.: Экономика, 2012. - 328 с.

6. Аренда предприятия [Текст]; под ред.: В.Ф. Новикова, Т.В. Рысиной. - М.: Экономика, 2013. - 156 с.

7. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для студентов вузов, обучающихся по спец. 060800 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» [Текст]/ Асаул А.Н.; М-во образования РФ. - СПб.: Питер, 2014. - 512 с.

8. Бабич А.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст]: / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013.-687с.

9. Балабанов, А.И., Финансы [Текст]: учебник /А.И.Балабанов, И.П. Балабанов - СПб.: Изд-во Питер, 2014, -192 с.

10. Балабанов, И.П. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? [Текст]: учебник / И.П. Балабанов – М.: Финансы и статистика, 2012.– 198 с.

11. Бланк, И.А. Управление формированием капитала[Текст]: учебник / И.А. Бланк.-Киев: Ника-Центр, 2014. -415 с.

12. Большаков, С.В. Основы управления финансами [Текст]: Учебное пособие. /С.В. Большаков – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2013.-368с.

13. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория [Текст]: учебник /Е.Ф. Борисов – М.: Общество «Знание России», 2014.– 478 с.

14. Буланова Н.В. Рынок недвижимости: состояние и перспективы развития: учебное пособие для системы доп. проф. Образования [Текст] / Буланова Н.В.;

рец.: В.Н. Зарубин, Н.А. Зайцева; М-во образования РФ. - М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2014. - 147 с.

15. Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование [Текст]: учебник /М.И.Бухалков. – 2-е изд. – М.: Инфра–М, 2013. – 400 с.

16. Валевиц Р.П. Экономика торгового предприятия [Текст]: Учебное пособие. /Р.П.Валевиц, Г.А. Давыдова – Минск: Высшая школа, 2014 г.

17. Варламов А.А Земельный кадастр: Учебник для студентов вузов по спец.: 120301 «Землеустройство», 120302 «Земельный кадастр», 120303 «Городской кадастр» : В 6 т.. Т. 5. Оценка земли и иной недвижимости [Текст] / Варламов А.А., Севостьянов А.В.; Ред. Н.М. Щербакова ; Рец. Н.А. Кузнецов; Международная ассоциация «Агрообразование»; М-во сельского хозяйства РФ. - М.: КолосС, 2015. - 265 с.

18. Васюкова А.Т Технология продукции общественного питания: Лабораторный практикум [Текст]/ Васюкова А.Т., Ратушный А.С.; Рец.: Т.Ю. Дуборасова, В.Д. Валова. - 2-е изд.. - М.: Дашков и К, 2013. - 107 с.

19. Васюкова А.Т.Организация производства и управление качеством продукции в общественном питании: Учебное пособие для студентов вузов, работников предприятий общественного питания, предпринимателей, занимающихся торгово-производственной деятельностью [Текст] / Васюкова А.Т., Пивоваров В.И., Пивоваров К.В.; Рец.: Э.А. Арустамов, А.С. Ратушный. - 2-е изд., испр. и доп.. - М.: Дашков и К, 2012. - 328 с.

20. Горемыкин В.А.Экономика недвижимости: Учебник [Текст]/ Горемыкин В.А.; Рец.: Л.И. Вахрин, Г.П. Иванов. - 3-е изд., перераб. и доп.. - М.: Проспект, 2014. - 835 с.

21. Горемыкин В.А.Экономика недвижимости: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям [Текст]/ Горемыкин В.А.; М-во образования РФ. - 2- е изд., перераб. и доп.. - М.: Маркетинг, 2012. - 802 с.

22. Ефимова О.П. Экономика общественного питания: учебное пособие для студентов вузов, обуч. по эконом. спец. и направ., по спец. "Коммерческая деятельность" [Текст] / Ефимова О.П.; под ред. Н.И. Кабушкина. - Минск:

Новое знание, 2014. - 304 с.

23. Зайко Г.М. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания: Учебно-практическое пособие для студентов вузов [Текст]/ Зайко Г.М.. - М. ; Ростов н/Д: МарТ, 2015. - 192 с.

24. Замбрицкая Е. С., Харченко А. А., Кошелева А. Ю. Особенности построения системы сбалансированных показателей на предприятиях общественного питания [Текст]// Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 411-415.

25. Иваницкая И.П. Введение в экономику недвижимости: учебное пособие для студентов вузов, обучающиеся по направлению «Экономика» [Текст] / Иваницкая И.П., Яковлев А.Е.; рец.: А.Л. Бобров, А.М. Озина, Б.Б. Хрусталева. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М.: КНОРУС, 2013. - 236 с.

26. Иванникова Е.И. Барное дело: Учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по специальности 2311 «Организация обслуживания на предприятиях общественного питания» [Текст]/ Иванникова Е.И., Иванникова Т.В., Семенова Г.В.; Рец.: Л.Т. Кондратьев, В.П. Панов, А.С. Ратушный; М-во образования РФ. - М.: Академия, 2014. - 347 с.

27. Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости: Сборник задач : Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по спец. «Финансы и кредит»[Текст] / Иванова Е.Н.; Под ред. М.А. Федотовой ; Рец.: И.Ю. Беляева, Д.А. Кувалдин ; Финансовая академия при Правительстве РФ; УМО вузов России по образованию в области финансов и кредита, бухгалтерского учета, аудита и мировой экономики. - М.: КноРус, 2014. - 272 с.

28. Казаков, В. А. Экономика [Текст] / В. А. Казаков, Н. В. Минаева. – М. : ЦИПКК АП, 2013. – 623 с.

29. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ПБОЮЛ Гриженко Е. М., 2014. – 424 с.

30. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и

статистика, 2013. – 432 с.

31. Коростелев С.П. Кадастровая оценка недвижимости: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по спец. 080502 «Экономика и управление на предприятии (операции с недвижимым имуществом)» [Текст] / Коростелев С.П.; рец.: В.М. Рутгайзер, С.Н. Максимов; УМО вузов России по образованию в области производственного менеджмента. - М.: Маросейка, 2010. - 357 с.

32. Кравченко, Л. И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] / Л. И. Кравченко. – Минск: ПКФ «Экаунт», 2013. – 378 с.

33. Кулинарные зарисовки о здоровом питании [Текст]; Авт.-сост.: Г.В. Иванова и др.; Рец.: Е.И. Прахин, Е.А. Теппер. - Красноярск: Поликом, 2015. - 568 с.

34. Кухарук Н.С. Кадастр и оценка объектов недвижимости: учебно-методическое пособие для студентов по направлению подготовки 120700 «Землеустройство и кадастры» [Текст] / Кухарук Н.С., Смирнова Л.Г., Марциневская Л.В.; рец.: Н.Ф. Якушев, А.Б. Соловьев ; НИУ БелГУ; НИУ БелГУ. - Белгород: ИПК НИУ "БелГУ", 2011. - 156 с.

35. Кущенко В.В. Девелопмент: Современная концепция развития недвижимости: монография [Текст] / Кущенко В.В.; рец.: Н.К. Нарозников, В.Н. Васин ; ВГНА МНС России. - М.: Норма, 2015. - 368 с.

36. Липсиц, И. В. Экономика [Текст] / И. В. Липсиц. – М. : Владос, 2014. – 361 с.

37. Марченко А.В. Экономика и управление недвижимостью: учебное пособие [Текст] / Марченко А.В.; рец.: Ю.Ф. Симонов. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Ростов н/Д: Феникс, 2007. - 444 с.: ил., табл. - (Высшее образование. - Прил.: с. 284-433.-Библиогр.: с. 434-437

38. Недвижимость: практическая энциклопедия [Текст]; А.В. Быстров и др. ; под ред. И.С. Радченко . - М.: ГроссМедиа, 2015. - 406 с.

39. Новосельцев О.В. Оценка рыночной стоимости интеллектуальной собственности [Текст] / Новосельцев О.В.; Рос. агентство по патентам и товарным знакам; Информационно-издательский центр. - М.: Российское

агентство по патентам и товарным знакам, 2013[Текст]. - 33 с.

40. Оценка недвижимости: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит»[Текст]; Финансовая академия при Правительстве РФ, Ин-т профессиональной оценки; Под ред.: А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой; М-во образования РФ. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 494 с.

41. Петров А.М.Общественное питание: учет и калькулирование себестоимости [Текст]/ Петров А.М.. - М.: Омега-Л, 2015. - 432 с.

42. Петров В.И.Оценка стоимости земельных участков: учебное пособие для студентов, обучающихся по спец. «Финансы и кредит»[Текст] / Петров В.И.; под ред. М.А. Федотовой ; рец.: А.П. Ковалёв и др. ; Финансовая академия при Правительстве РФ. - М.: КноРус, 2015. - 208 с.

43. Русакова О. В. Функции и особенности системы общественного питания [Текст] // Молодой ученый. — 2012. — №7. — С. 121-123

44. Управление коммерческой недвижимостью: учебник по дисциплине региональной составляющей спец. «Менеджмент организации»[Текст]; Государственный ун-т управления ; под ред. М.Л. Разу ; рец.: Г.Г. Руденко, А.З. Пронин; М-во образования и науки РФ. - М.: КноРус, 2013. - 246 с.

45. Фридман Дж.Анализ и оценка приносящей доход недвижимости = Income Property Appraisal and Analysis: учебник [Текст] / Фридман Дж., Ордуэй Н.; пер. с англ. В.Н. Лаврентьева и др.. - М.: Дело, 1997. - 480 с.

46. Эткер Фуршет. Красиво, оригинально, вкусно[Текст] / Эткер; Пер. с нем. С. Мещерякова. - М.: БММ АО, 2014. - 128 с.

47. <http://minpromtorg.gov.ru/>

48. <http://www.gks.ru/>

49. <http://belg.gks.ru/>

50. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Таблица 1

**Целевые показатели и показатели социально-экономической
эффективности реализации Программы:**

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	Планируемое значение показателя по годам:				
			2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	6	7	8	9	10
1.	Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах)	млн. рублей	191000,0	218000,0	248000,0	282000,0	319000,0
1.1	Индекс физического объема оборота розничной торговли	% (в процентах к предыдуш ему году)	110,3	108,7	108,9	109,0	108,2
2.	Оборот розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачные изделия	млн. рублей	80220,0	89380,0	101680,0	112800,0	124600,0
2.1	Удельный вес в общем объеме оборота	%	42,0	41,0	41,0	40,0	39,0
3.	Оборот розничной торговли торгующих организаций и индивидуальных предпринимателей вне рынка	млн. рублей	162350,0	185520,0	211300,0	240830,0	273170,0
3.1	Удельный вес в общем объеме оборота	%	85,0	85,1	85,2	85,4	85,5
4.	Продажа товаров на розничных рынках и ярмарках	млн. рублей	28650,0	32480,0	36700,0	41170,0	46330,0
4.1	Удельный вес в общем объеме оборота	%	15,0	14,9	14,8	14,6	14,5
5.	Оборот розничной торговли на душу населения	рублей	124187	141375	160424	181947	205638
6.	Оборот общественного питания (в фактически действовавших ценах)	млн. рублей	4590,0	5040,0	5520,00	6020,0	6550,0
6.1	Индекс физического объема оборота общественного питания в сопоставимых ценах	%	100,1	100,3	100,9	101,0	101,2
7.	Оборот общественного питания на душу населения	рублей	2984	3628	3571	3884	4216
8.	Обеспеченность населения на 1000 жителей: - торговая площадь, кв.м - посадочные места в предприятиях общественного питания общедоступной сети	кв. м	580,0	600,0	610,0	620,0	625,0
		ед.	32	34	36	38	40
9.	Количество проведенных ярмарок	ед.	2834	2860	2885	2910	2935
10.	Количество открытых и вновь введенных в эксплуатацию розничных торговых предприятий	ед.	11	6	1	1	1

Приложение
к долгосрочной целевой
программе «Развитие торговли и общественного
питания на территории Белгородской области
на 2012-2016 годы»

**Система программных мероприятий долгосрочной целевой программы
«Развитие торговли и общественного питания на территории Белгородской области на 2012-2016 годы»**

№ п/п	Наименование мероприятий	Сроки реализац ии меропри ятий	Источники финанси- рования	Объем финансирования (млн. рублей, в ценах текущих лет)						Исполнители и участники
				всего	По годам реализации:					
					2012	2013	2014	2015	2016	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Обеспечение сбалансированного развития и размещения инфраструктуры розничной и оптовой торговли, общественного питания										
1.1.	Ежегодное проведение мониторинга развития потребительского рынка, обеспеченности населения области торговыми площадями и посадочными местами в предприятиях торговли и общественного питания	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию)
1.2.	Повышение инвестиционной активности в торговой сфере, в т.ч. стимулирование действий по реализации инвестиционных проектов, направленных на строительство, а также реконструкцию на базе действующих организаций	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию)

	оптовой торговли логистических распределительных центров									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.3.	Открытие в жилых массивах социально-ориентированных новых торговых объектов, расположенных в радиусе пешеходной доступности и торгующих широким ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров в т.ч. в районах-новостройках	2012 год	вне-бюджетные источники	121,0	121,0	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию), хозяйствующие субъекты
1.4.	Совершенствование организации общественного питания, внедрения новых форм обслуживания населения.	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); хозяйствующие субъекты
1.5.	Развитие услуг общественного питания в организациях придорожного сервиса и туристических комплексах	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); хозяйствующие субъекты
2. Создание условий, направленных на развитие современных форматов торговли, в том числе развитие многофункциональных крупных торговых объектов, торговых объектов шаговой доступности										
2.1.	Развитие предприятий современных форматов торговли (торговых центров, гипермаркетов, супермаркетов (универсамов), спец. магазинов, минимаркетов, дискаунтеров, и	2012-2015 годы	вне-бюджетные источники	3200,0	1700,0	500,0	500,0	500,0	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); хозяйствующие субъекты

	др.)									
2.2.	Повышение технического уровня предприятий торговли (внедрение новых технологий), реконструкция и модернизации действующих объектов	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); хозяйствующие субъекты
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
3. Продвижение на потребительский рынок области товаров отечественного производства, в том числе областных производителей										
3.1.	Организация выставок, ярмарок (в том числе на региональном и межрегиональном уровнях) с участием местных товаропроизводителей и субъектов малого и среднего предпринимательства, а также организация сельскохозяйственных ярмарок, ярмарок выходного дня в целях реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной сельскохозяйственными организациями, гражданами (в том числе гражданами, ведущими крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства или занимающимся садоводством, огородничеством, животноводством) на территории Белгородской области	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; департамент агропромышленного комплекса Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); Белгородская торгово-промышленная палата (по согласованию); сельхозтоваропроизводители и перерабатывающие предприятия области
3.2.	Проведение семинаров и совещаний с органами местного самоуправления и представителями сфер торговли, в	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по

	том числе руководителями розничных торговых предприятий и товаропроизводителями Белгородской области в целях обмена опытом по развитию торговой деятельности, увеличения представленности ассортимента продукции областных производителей в розничных торговых предприятиях										согласованию); хозяйствующие субъекты; товаропроизводители области
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
4. Повышение экономической (ценовой) доступности товаров для населения области, создание условий для обеспечения качества и безопасности товаров на потребительском рынке области											
4.1.	Проведение мониторинга цен на социально значимые продовольственные товары и наличия представленности социально значимых продовольственных товаров в предприятиях розничной торговли согласно внедренному на территории области программному продукту «Подсистема мониторинг цен»	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию)
4.2.	Реализация в соответствии с законодательством мероприятий по контролю за деятельностью хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, в целях предотвращения правонарушений в сферах обеспечения единства измерений, соблюдения правил продажи товаров, санитарных	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	-	Управление внутренних дел по Белгородской области; Белгородская таможня; Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Белгородской области (Роспотребнадзор); Управление Федеральной службы по ветеринарному и

	правил и нормативов									фитосанитарному надзору по Белгородской области (Россельхознадзор)
4.3.	Реализация в соответствии с законодательством мероприятий по предотвращению ввоза на территорию Белгородской области некачественных товаров, опасных для жизни и здоровья граждан	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Управление Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Белгородской области (Россельхознадзор); Управление ветеринарии Белгородской области; Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Белгородской области (Роспотребнадзор); администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); департамент экономического развития Белгородской области
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
4.4.	Проведение мониторинга качества пищевых продуктов, реализуемых на территории Белгородской области	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Белгородской области (Роспотребнадзор); Управление федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Белгородской области (Россельхознадзор); Управление ветеринарии Белгородской области
4.5.	Участие в теле-, радиопрограммах по разъяснению вопросов качества и безопасности	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных

	пищевых продуктов населению Белгородской области									районов и городских округов (по согласованию)
4.6.	Обеспечение функционирования информационного раздела по защите прав потребителей на официальном сайте департамента экономического развития Белгородской области в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
4.7.	Организация мероприятий, направленных на функционирование телефона горячей линии для оказания информационно-консультационной поддержки гражданам по вопросам защиты прав потребителей	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Белгородской области (Роспотребнадзор); Управление внутренних дел по Белгородской области; Управление Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Белгородской области (Россельхознадзор); администрации муниципальных районов и городских округов
4.8.	Продолжение деятельности областной межведомственной комиссии при Губернаторе области по борьбе с контрафактной и контрабандной продукцией на потребительском	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области

	рынке области										
4.9.	Осуществление сбора сведений о состоянии рынка алкогольной продукции на территории Белгородской области	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области
5. Стимулирование деловой активности хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и организация взаимодействия между хозяйствующими субъектами, осуществляющими торговую деятельность, и хозяйствующими субъектами, осуществляющими производство (поставки) товаров на территории Белгородской области											
5.1.	Повышение эффективности взаимодействия хозяйствующих субъектов розничной и оптовой торговли	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию)
5.2.	Организация выставок, ярмарок и иных мероприятий	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); Белгородская торгово-промышленная палата (по согласованию)
5.3.	Организация и проведение ежегодного Белгородского областного смотра предприятий общественного питания (проводимого в рамках межрегиональной специализированной выставки «Магазин. Отель. Ресторан»)	2013-2016 годы	областной бюджет	0,4	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); Белгородская торгово-промышленная палата (по согласованию)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
5.4.	Проведение областного смотра конкурса на звание «Лучшее предприятие розничной торговли Белгородской области»	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по

										согласованию)	
5.5.	Организация и проведение ежегодного областного мероприятия, посвященного празднованию Дня работников торговли, бытового обслуживания населения и жилищно-коммунального хозяйства	2013-2016 годы	областной бюджет	-	0,0	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
6. Стимулирование развития торговли в сельской местности, в том числе в отдаленных или труднодоступных населенных пунктах											
6.1.	Развитие инфраструктуры торговли в сельской местности, в том числе в отдаленных и малонаселенных пунктах, реконструкция и модернизация действующих торговых объектов	2012-2016 годы	вне-бюджетные источники	223,9	60,4	40,1	41,7	37,0	44,7	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); Белгородский областной союз потребительских обществ	
6.2.	Развитие розничной торговой сети в сельской местности за счет расширения развозной и дистанционной торговли, доставки товаров по заказам	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); Белгородский областной союз потребительских обществ	
7. Повышение качества и культуры торгового сервиса для населения области											
7.1.	Проведение семинаров, конференций, совещаний, и других мероприятий по вопросам повышения квалификации и переподготовки отраслевых кадров	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент кадровой политики Белгородской области; департамент образования, культуры и молодежной политики Белгородской области; департамент экономического развития Белгородской области;	

										администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию), отраслевые образовательные учреждения (по согласованию)
7.2.	Оказание содействия по взаимодействию отраслевых образовательных учреждений с работодателями сферы торговли по вопросам организации учебно-производственной практики учащихся на объектах торговли	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области, отраслевые образовательные учреждения (по согласованию); организации отрасли (по согласованию)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
7.3.	Организация повышения квалификации кадров для сфер торговли (проведение обучающих семинаров, курсов повышения квалификации)	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент кадровой политики Белгородской области; департамент образования, культуры и молодежной политики Белгородской области; департамент экономического развития Белгородской области; отраслевые образовательные учреждения (по согласованию); организации отрасли (по согласованию)
7.4.	Участие кадровых служб торговых организаций в ярмарках выпускников, проводимых отраслевыми образовательными учреждениями	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; отраслевые образовательные учреждения (по согласованию); организации отрасли (по согласованию)
7.5.	Проведение мероприятий по повышению престижа торговых профессий и пропаганде достижений отрасли (конкурсы, чемпионаты, соревнования, мастер-классы и т.д.)	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области; департамент кадровой политики Белгородской области; департамент образования, культуры и молодежной

										политики Белгородской области; администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию); отраслевые образовательные учреждения (по согласованию); организации отрасли (по согласованию)
8. Информационно-аналитическое обеспечение в области торговой деятельности										
8.1.	Формирование и ведение Торгового реестра Белгородской области и создание на его базе системы мониторинга отрасли	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области, администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию)
8.2.	Анализ экономических, социальных и иных показателей торговли, эффективности применения мер по развитию торговой деятельности в Белгородской области	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области, администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
8.3.	Размещение и обновление обязательной в соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2008 года № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» информации на официальном сайте департамента экономического развития Белгородской области в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:	2012-2016 годы	в рамках текущей деятельности	-	-	-	-	-	-	Департамент экономического развития Белгородской области, администрации муниципальных районов и городских округов (по согласованию)

	-информацию об издании нормативных правовых актов, регулирующих отношения в области торговой деятельности; -информацию о среднем уровне цен на отдельные виды товаров									
	ИТОГО (млн. рублей)			3545,5	1881,4	540,25	541,85	537,15	44,85	