

- Group.[Электронный ресурс]: http://www.dsm.ru/docs/analytics/farmrinok_cocii_itogi_2010.pdf.
18. Аналитический отчёт. Фармацевтический рынок России. Итоги 2011 г. DSM Group.[Электронный ресурс]: http://www.dsm.ru/docs/analytics/dsm_11.pdf.
 19. Аналитический отчёт. Фармацевтический рынок России. Итоги 2012 г. DSM Group.[Электронный ресурс]: http://www.dsm.ru/docs/analytics/godovoy_othet_cd_2012.pdf.
 20. Аналитический отчёт. Фармацевтический рынок России. Итоги 2013 г. DSM Group.[Электронный ресурс]: http://www.dsm.ru/docs/analytics/dsm_report2013.pdf.
 21. Макаров А.Н. Управление импортозависимостью предприятий промышленности региона: когнитивные возможности методологии // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2012. №2. С. 70-73.
 22. Государственная программа Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013-2020 годы. Сведения о показателях госпрограммы. [Электронный ресурс]: <http://pharmmed2020.ru/info/indicators>.
 23. Балашов А.И. «Ненадлежащая производственная практика»: модернизация системы обеспечения качества производства лекарственных средств в России // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2014. №01(19). С. 72-77.
 24. Официальный сайт Министерства здравоохранения РФ. Стратегия лекарственного обеспечения населения Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]: <http://www.rosminzdrav.ru/ministry/programms/health/info>.
 25. Государственная программа Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013-2020 годы. Сведения о достижении показателей госпрограммы. [Электронный ресурс]: <http://pharmmed2020.ru/live/year>.
 26. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник – 2014 г. Население. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/lssWWW.exe/Stg/d01/04-20.htm.
 27. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник – 2014 г. Население. Смертность по основным классам причин смерти. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/lssWWW.exe/Stg/d01/04-24.htm.
 28. Федеральная служба государственной статистики. Смертность от туберкулёза (всех форм). [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/pok-monitor/sm-tub.xls.
 29. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник – 2014 г. Международные сравнения. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/lssWWW.exe/Stg/d04/27-04.htm.
 30. Федеральный справочник. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: <http://federalbook.ru/files/FSZ/soderghanie/Tom%2012/1-9.pdf>.
 31. Официальный сайт Министерства здравоохранения РФ. Вероника Скворцова приняла участие в заседании Президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России [Электронный ресурс]: <http://www.rosminzdrav.ru/news/2014/05/16/1835-veronika-skvortsova-prinyala-uchastie-v-zasedanii-prezidiuma-soveta-pri-prezidente-rossiyskoy-federatsii-po-modernizatsii-ekonomiki-i-innovatsionnomu-razvitiyu-rossii>.

УДК 69.003

МАТРИЧНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРОБЛЕМ В РЕАЛИЗАЦИИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОЕКТОВ ДОХОДНЫХ ДОМОВ

Петрухина Екатерина Александровна (katyakor87@yandex.ru)

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный политехнический университет»

Статья написана при поддержке Российского Гуманитарного научного Фонда (РГНФ)

Проект № 15-32-01236

В статье проведен анализ проблем, возникающих перед девелоперами при реализации проектов строительства и эксплуатации доходных домов. Представлен матричный подход к анализу проблем. Произведена группировка проблем по трём вертикальным уровням (федеральный, региональный, муниципальный) и трем горизонтальным уровням (строительный комплекс, рынок аренды и население).

Ключевые слова: строительный комплекс, рынок аренды, доходный дом, механизм доходного дома, матрица проблем, арендное жилье, спрос.

Одной из самых актуальных и первоочередных проблем современной России остаётся жилищная проблема.

Жилье относится к товарам первой необходимости. При этом жилая недвижимость – самый дорогостоящий товар. При сложившемся уровне доходов лишь незначительный процент семей в состоянии создать себе благоприятные жилищные условия за счет собственных средств, а остальная часть населения либо просто не может заработать на достойное жилье, и вынуждена долго накапливать нужную сумму, либо продолжает ждать и надеяться на помощь государства.

Задача государства в этих условиях – создать действенные механизмы, позволяющие решить жилищную проблему рыночными способами. Одним из вариантов решения данной проблемы является создание рынка арендного жилья (доходных домов) [10].

Формирование механизма доходных домов позволит решить сразу 3 стратегические задачи:

- вывод рынка аренды жилья из тени;
- сокращение числа очередников на получение каких либо дотаций от государства (социальное жилье; социальные выплаты на приобретение жилых помещений; возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам; субсидии для оплаты первоначального взноса при получении ипотечного жилищного кредита и т.д.);
- формирование альтернативного решения жилищных проблем для населения страны.

Схема «Доходного дома» ориентирована практически на все слои населения. Идея возрождения доходных домов появилась еще в далеком 1999 г. Первый проект, который был реализован столичными властями, является, доходный дом на Николоворобьинском переулке, д.10. Данный проект считается успешным, но повторить опыт не спешат, а все, потому что строительству и эксплуатации доходного дома предшествует ряд проблем.

В результате проведенного исследования автором произведена группировка проблем по трём вертикальным уровням (федеральный, региональный, муниципальный) и трем горизонтальным уровням (строительный комплекс, рынок аренды и население).

Перечисленные уровни, с точки зрения автора, позволяют построить матрицу проблем доходных домов.

Данная классификация, отражающая матричный подход к анализу проблем позволяет, по мнению автора, проследить не только их ос-

новы, но и взаимосвязь с проблемами других уровней, а также оценить возможные пути их решения (табл. 1).

Рассмотрим более подробно некоторые из вышеперечисленных проблем.

– *Дорогой земельный участок под строительство доходного дома*

Большая часть арендного рынка сконцентрирована в столичных городах и крупных культурных, научных, туристических, деловых центрах, поэтому и строить доходные дома необходимо именно там где есть спрос на арендное жилье, где оно необходимо больше всего. Отсюда и вытекает такая проблема как дороговизна земельного участка. Мало того что его трудно найти в густо застроенном городе, к примеру, в Москве или Санкт-Петербурге, так этот участок и стоит немалых денег. Во многих странах на законодательном уровне продуман этот вопрос. Например, в США, Китае, Украине и Бразилии государство предусмотрело выделение на льготных условиях земельных участков для строительства многоквартирных жилых домов для социальной и коммерческой аренды. Проблема эта может и должна решаться на региональном уровне органами представительной и исполнительной власти. В частности, в Ивановской области путем принятия соответствующего решения областной Думой по представлению Департамента строительства и архитектуры Правительства Ивановской области.

– *Большой срок окупаемости вложений, по разным данным от 10 до 25 лет. Не хватает долгосрочных финансовых инвестиций*

Строительство доходного дома требует долгосрочных финансовых вложений. Собственнику куда проще построить дом, продать квартиры и получить вложенные деньги с процентами здесь и сейчас, эксплуатация доходного дома подразумевает сдачу обособленных помещений по договорам аренды и найма, от того и срок окупаемости исчисляется в годах. По разным данным срок окупаемости доходного дома с жильем эконом класса составляет от 10 до 25 лет. Эта проблема может быть решена только в строительном комплексе на муниципальном уровне путем снижения отдельных статей себестоимости. Сметная стоимость строительства зависит не только от уровня комфортности проектируемого доходного дома, но и от снижения издержек строительного производства, которые достаточно традиционны и общеизвестны.

Таблица 1

Матрица проблем доходных домов

Уровни	Строительный комплекс	Рынок аренды	Население
Федеральный уровень	Дефицит недвижимости искусственно взвинчивает спрос на недвижимость. Отсутствие государственной поддержки Несовершенство законодательства.	Отсутствие интереса потенциальных инвесторов на федеральном уровне к доходным домам. Несовершенство законодательства.	Государство выделяет дополнительные деньги на приобретение жилья финансово-несостоятельным людям, тем самым нарушая элементарную логику в реализуемой социально-экономической политике. Люди предпочитают собственное жилье, что связано с желанием достичь стабильности.
Региональный уровень	Объективно обусловленная низкая рентабельность строительства и эксплуатации доходного дома. Дорогой земельный участок под строительство. Отсутствие поддержки регионального бюджета Несовершенство законодательства.	Отсутствие инфраструктур, обеспечивающих развитие механизма доходного дома. Несовершенство законодательства.	Малый опыт реализации программ доходных домов, направленных на решение жилищных проблем населения, в том числе отсутствие таковых в большинстве регионов.
Муниципальный уровень	Большой срок окупаемости вложений, по разным данным от 10 до 25 лет. Не хватает долгосрочных финансовых вложений. Отсутствие поддержки муниципального бюджета Несовершенство законодательства.	Черный рынок аренды тормозит развитие ниши доходного дома. Высокая стоимость найма и мобильность цен на жилье. Несовершенство законодательства.	Низкая информированность населения о доходных домах.

– *Несовершенство законодательства (отсутствие поддержки со стороны государства, региона, муниципалитета)*

Эта проблема актуальна для всех рассматриваемых уровней, что и нашло свое отражение в представленной матрице проблем. Нынешнее отечественное законодательство пока не знает понятия "доходный дом". Отсутствует правовое регулирование отношений в данной сфере. И, как следствие, отсутствует сама основа для разработки мер государственной поддержки данного направления. Для успешного развития в первую очередь необходимо на законодательном уровне закрепить статус доходного дома.

Инвесторов сегодня интересуют не только правовые вопросы. Чтобы привлечь частный капитал для строительства доходных домов чиновники Минрегиона обещают застройщикам ряд преференций в виде налоговых льгот, удобных условий займов [5]. Предлагается схема строительства и управления доходными домами: застройщик получает выгодный кредит, а построенный дом потом выкупается управляющей компанией, оформившей ипотеку юридического лица в Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Для того чтобы не допустить произвола застройщика, будет разработана система отступных.

Одна из задач, которую придется решать властям, – это отработка механизма государственно-частного партнерства [2]. С одной стороны, должны быть определенные требования (условия) со стороны государства, создающие гарантии от злоупотреблений со стороны недобросовестных участников, а с другой стороны, должны быть меры государственного стимулирования (поддержки) данного направления. В ряде случаев муниципальные власти могут сами строить арендное жилье. Так было в Москве, когда до 400 тыс. квадратных метров жилья [5] местное правительство распределяло под вполне конкретные программы на условиях социального найма. Но опыт столицы подойдет не всем – у многих региональных бюджетов финансовые возможности более чем скромные. Сложность заключается и в том, что чем меньше участие государства в финансировании доходного дома, тем сложнее устанавливать правила игры. Например, это касается вопроса о том, кому и как долго жить в доходных домах.

– *Черный рынок аренды тормозит развитие ниши доходного дома*

Не секрет, что в Российской Федерации существует теневой рынок аренды жилья. Государство теряет колоссальные деньги из-за неуплаченных налогов. Понятно, что владельцы квартир сдают их не за большую плату и уж точно не от хорошей жизни и, тем не менее, эта

деятельность приравнивается к предпринимательской и облагается налогом.

Если сдача квартиры в аренду не носит систематического характера (например, квартира сдается на срок выезда хозяина квартиры в длительную командировку), то доходы, полученные от аренды квартиры, подлежат обложению подоходным налогом в соответствии с Законом РФ "О подоходном налоге с физических лиц". В этом случае хозяину квартиры необходимо подать декларацию о доходах в налоговую инспекцию по месту жительства. Налог в этом случае составит 13%.

Если сдача квартиры в аренду носит систематический характер (собственник квартиры имеет другое жилье, а арендная плата за сданную квартиру является постоянным источником дохода), то это приравнивается к индивидуальному предпринимательству и считается "оказанием предпринимателями услуг по краткосрочному проживанию" [7].

Если со всех квартир собрать налог, то получится значительная для бюджета сумма.

Сегодня в Москве, по мнению экспертов, сдается около 100 тыс. квартир. Если считать среднюю стоимость аренды жилья \$700 в месяц, то московский бюджет недополучает около \$100 млн. в год [11].

Теневой рынок аренды привлекает потенциальных квартиросъемщиков низкой арендной платой, хотя они лишаются многих других благ и мало того рискуют быть обманутыми.

Для решения данной проблемы необходимо усилить контроль на муниципальном уровне за не законной предпринимательской деятельностью. Само появление доходных домов будет способствовать формированию легального рынка аренды, тем самым сокращая долю теневого рынка и увеличивая доход бюджетов разных уровней.

– *Люди предпочитают собственное жилье, что связано с желанием достичь стабильности*

Всегда традиционно для России считалось обязательным наличие собственного дома. По национальной традиции он должен быть основой семьи. Но мировая практика показывает, что владение хорошей недвижимостью далеко не всегда способно играть положительную роль в жизни собственника. Ведь собственный дом выполняет еще и роль привязки к вполне конкретной географической территории. А значит такие решения, как смена места жительства принимаются гораздо тяжелее, чем в том случае, когда пользование жильем происходит на правах аренды.

Во многих зарубежных странах аренда жилья является эквивалентом собственному жилью. В новом постиндустриальном обществе ценится территориальная мобильность. Зачем

ехать через полгорода на работу, если можно снять жилье рядом с работой и не тратить время и деньги на дорогу.

Эту проблему, прочно обосновавшуюся в общественном сознании, можно успешно решить с помощью рекламы. Сложнее победить существующую социальную привязку человека к месту проживания.

– *Объективно обусловленная низкая рентабельность строительства и эксплуатации.*

Ввиду ряда причин, оговоренных ранее, строительство и эксплуатация доходного дома не привлекает девелоперов, одной из этих причин является – низкая рентабельность.

Приблизительную рентабельность доходного дома оценить относительно просто. Согласно исследованиям, проведенным аналитиками компании GVA Sawyer [1], этот показатель сегодня вряд ли превысит 7-8%. Рентабельность доходного дома рассчитывали на примере 100-квартирного здания. При средней площади квартиры 65 кв. м., полезная составит – 6,5 тыс. кв.м, общая – 9 тыс. кв. м.

Строительство такого объекта обойдется в 40 тыс. руб. за 1 м², включая отделку. Необходимые инвестиции в строительство – 360 млн. руб. На возведение здания уйдет 3 года. Если пустить дом на продажу, то при цене 75 тыс. руб. за «квадрат» рентабельность проекта составит 19,2%. Реализовав жилье и уплатив все налоги, инвестор получит 53 млн. руб.

При реализации проекта доходного дома, доходность будет совсем другой. Так, при стоимости аренды квартиры 20 тыс. руб. (в Москве) в месяц, учитывая, что расходы на эксплуатацию займут 10%, годовой доход составит 18 млн. руб. За вычетом налогов на имущество и прибыль, сдача в аренду даст норму доходности 7,6%.

По данным экспертов в России рентабельность доходных домов эконом - классов составляет не более 6 %, что не привлекает девелоперов. Менее избалованы в этом вопросе зарубежные страны, которые не гонятся за быстрой выгодой и охотно выкупают дома (подъезды) для сдачи в аренду. Данная практика хорошо распространена в Санкт-Петербурге.

Примером служит реализованный в Санкт-Петербурге проект доходного дома на Коломяжском проспекте. «Строительный трест» совместно с финским фондом Icescapital Housing Fund 1 в конце 2009 года сдал комплекс «Богатырский» на 2 тыс. квартир [11].

Эта проблема может и должна решаться на региональном уровне областными властями посредством программного подхода, с разработкой ряда льгот предоставляемых отдельным категориям граждан, определяемых нормативно-правовым актом, предоставлением льгот для застройщиков и субсидированием строи-

тельства при условии сдачи ряда квартир очередникам, стоящим на учете на улучшение жилищных условий. Все эти меры направлены на снижение стоимости строительства и эксплуатации доходного дома, что повысит доходность доходного дома.

– *Высокий уровень коррумпированности строительного комплекса и чиновников*

Значительная доля руководителей строительных компаний пребывает в родственных или дружеских связях с представителями муниципальной власти (вспомним, например, семейный клан «Лужков–Батурина»). Обе стороны нацелены на извлечение быстрой и высоко-рентабельной прибыли путем строительства кондоминиумов. Инвестирование доходных домов относится к консервативному и менее рентабельному бизнесу, срок окупаемости в котором более 10 лет. Власти стимулируют строительство нового жилья на продажу путем искусственного завышения спроса [3]. По этой же причине государством не строится социальное жилье, которое наряду с доходными домами, наоборот, начнет стимулировать падение спроса на недвижимость. В результате жилищный фонд нашей страны стал ущербным.

Эта проблема должна решаться в масштабах страны жестким контролем со стороны государства за деятельностью должностных лиц и при необходимости применением соответствующих мер.

– *Грубое нарушение элементарной логики в реализуемой социально-экономической политике*

Де-факто значительная доля россиян являются малоимущими, не способными приобретать недвижимость даже в кредит. Де-юре у нас под малоимущими подразумеваются исключительно нищие. Вместо того чтобы по примеру других стран строить для всех нуждающихся социальное жилье либо предоставлять им субсидии на частичную компенсацию аренды в тех же доходных домах, государство выделяет финансово несостоятельным людям дополнительные деньги на приобретение нового жилья [4,9], а также различных нестандартных ипотечных кредитов. Такая политика способствует дополнительному росту цен, бюджетное субсидирование покупателей жилья приводит к потерям покупательских возможностей у других категорий россиян и одновременно загоняет в жесткую кабалу к банкам соблазнившихся «господдержкой» граждан, которые и без того испытывают финансовые сложности [6].

Эту проблему должен решать первоисточник, т.е. власти на федеральном уровне. На данном этапе необходимо пересмотреть условия предоставления субсидий на приобретение жилья и принять меры по формированию четкого направления развития социально-экономической политики.

– *Дефицит недвижимости*

На среднестатистического россиянина приходится значительно меньшие площади жилья, нежели на граждан дальнего зарубежья. Этот фактор, а также предоставляемые из бюджета жилищные субсидии искусственно взвинчивают спрос на недвижимость [6], в результате инвесторы заняты насыщением рынка кондоминиумами, менее доходные «ниши» их пока не интересуют.

Ряд льгот предоставляемых государством при строительстве доходных домов, а так же положительный результат эксплуатации доходных домов принадлежащих муниципалитету привлечет частных инвесторов.

– *Высокая стоимость найма жилья*

Ведущими факторами, определяющими эффективность управления и эксплуатации доходного дома, которая осуществляется в целях извлечения прибыли (доходность домовладения) выступают [8]: коэффициент заполнения, рентабельность, срок эксплуатации. При расчете ставок арендной платы, учитывая данные показатели, стоимость найма жилья в доходном доме выходит очень высокой. К примеру, в столичном доходном доме на Николовоборьинском переулке д.10, стоимость аренды 2-х комнатной квартиры общей площадью 80,6 м² составляет 120 000 руб. в месяц, дополнительно 10 000 руб. – комплексное обслуживание и 18000 руб. аренда одного машиноместа в подземном гараже [12]. Стоит отметить, что данный дом принадлежит к элит - классу. Так же в пример можно привести дома коммерческого использования в Санкт-Петербурге, которые принадлежат городу и сдаются в аренду юридическим лицам для проживания работников относящихся к сфере жилищно-коммунального хозяйства, управления многоквартирными домами, благоустройства Санкт-Петербурга, а также промышленности, строительства, транспорта, топливно-энергетического комплекса, почтовой связи, торговли, полиграфии, медицинского обслуживания, обеспечения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения, культуры, науки, физической культуры и спорта. Стоимость одного койко-места в сутки от 120 рублей, в месяц выходит от 3600 руб. [15] на одного человека. Казалось бы, приемлемая цена, тем более для такого крупного города как Санкт-Петербург, но если углубиться, то станет понятно, что съем такой комнаты в доходном доме (реконструированные и переоборудованные бывшие общежития), к примеру, для приезжих работников сферы ЖКХ не выгоден, им куда дешевле собраться большой компанией и снять квартиру. В этом случае городские власти больше придерживаются цели расформировать так называемые «гетто».

Данная проблема вполне решается в рамках муниципалитета. Предоставляя ряд льгот, му-

ниципальные власти устанавливают предельный уровень арендной платы для доходных домов.

Высокая мобильность цен на нанимаемое жилье

На рынке аренды наблюдается как понижение цен, так и повышение, на данную ситуацию влияет в первую очередь фактор сезонности. Смена сезона является едва ли не главным аргументом для изменения ставок арендной платы, однако стоит ли утверждать, что ставки аренды приурочены к календарю? Наверняка должны быть более объективные причины.

В качестве иллюстрации к сказанному можно вспомнить пример 2009 года в Московском регионе – тогда с наступлением осени квартирные хозяева и риелторы тоже подняли ставки. На кризисном рынке, где основным трендом оставалось снижение цен, это было особенно заметно и выглядело ничем, кроме как календарем и стремлением к обогащению, не мотивированным действием. Но в отличие от предыдущих лет, когда повышенные осенью ставки обратно не корректировались и в лучшем случае замирали до следующего сезона, в 2009-м они довольно быстро отыграли назад.

Смена времен года – фактор, влияющий на цены не напрямую, а опосредованно. Под его действием меняется соотношение спроса и предложения, а уже затем, в зависимости от них, цена на аренду квартир. В спокойные годы зависимость «осень – рост спроса – сокращение предложения – предложение существенно превышает спрос – рост ставок» стала привычной, но в 2009-м мы увидели и другой вариант: «осень – некоторый рост спроса – небольшое сокращение предложения – предложение по-прежнему заметно превышает спрос – рост ставок и быстрая их коррекция» [14].

Сезонный фактор также связан и с географическим факторам. Например, в Санкт-Петербурге первый всплеск на рынке аренды городского жилья мы можем наблюдать с середины весны и до середины лета (белые ночи, а следовательно, и наплыв туристов). Второй всплеск приходится на конец лета – середину осени.

Помимо сезонного фактора на изменение размера аренды влияют и другие факторы: сезонность и связанные с ней туристические потоки, комфортность жилья, его месторасположение, предложение квартир и состояние рынка ипотечного кредитования, важен еще и такой фактор, как развитость гостиничной индустрии города.

Стоит отметить, что ряд факторов влияющих на арендную плату больше приемлемо относить к сезонным арендным квартирам, которые снимают на короткий срок, как правило, несколько месяцев, в то время когда квартиры в доходном доме предназначены для долго-

временной аренды. Эта проблема решается посредством подписания договора аренды жилого помещения.

Подводя итог вышесказанного, можно сделать вывод, что проблем реализации в Российской Федерации механизма доходного дома достаточно много, как собственно у любого другого «новшества» входящего на рынок. Все проблемы с течением времени и с усилиями государства, бизнеса и граждан могут терять свою значимость и приобретать иной характер.

Литература

1. Аналитическая компания GVA Sawyer [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.gvasawyer.ru>.- Загл. с экрана.
2. Государство создаст доходные дома. Доходный дом – своеобразный аналог гостиницы. Форум арендаторов и арендодателей [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://forum.gdeetotdom.ru/index.php?/topic/3844-gosudarstvo-sozdast-dohodnie-doma/>.- Загл. с экрана.
3. Доходный дом [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://rostov-dom.info/2011/09/dokhodnyj-dom/>.- Загл. с экрана.
4. Жилье для молодых перезагрузка [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://rostov-dom.info/2011/06/zhile-dlya-molodykh-perezagruzka/>.- Загл. с экрана.
5. Журавлев А. Доходные дома выведут рынок аренды из тени [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://lazurniydom.spb.ru/blog/2011/07/доходные-дома-выведут-рынок-аренды-из-2/>.- Загл. с экрана.
6. Как власть взвинтила цены на ростовские «гостинки». Ростов дом. Архитектура. Строительство. Ремонт. ЖКХ [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://rostov-dom.info/2010/10/kak-vlast-vzvintila-ceny-na-rostovskie-gostinki/>.- Загл. с экрана.
7. Какие нужно платить налоги при сдаче жилья в аренду. АН ЮРИСТ [электронный ресурс], - Режим доступа: http://www.juryst.ru/ar_nalog.html.- Загл. с экрана.
8. Квачадзе Р.Г. Влияние арендного жилищного фонда как одной из форм домовладения на развитие городской недвижимости, Библиотека технических решений Комплекса городского хозяйства Москвы, Международный научно-технический журнал [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.up.mos.ru/tsg/webformat/kvachadze.htm>.- Загл. с экрана.
9. Опарина Л.А., Овчинников А.А., Петрухин А.Б. Проблемы развития жилищных облигационных займов и пути их решения./ Известия высших учебных заведений. Серия: «Экономика, финансы и управление производством»,- ИГХТУ, Вып. 03 (17) 2013 г., с. 21-24.
10. Петрухина Е.А., Петрухин А.Б. Актуальность развития механизма доходных домов в Ивановской области./ Известия высших учебных заведений. Серия: «Экономика, финансы и управление производством»,- ИГХТУ, Вып. 01(23)/2015 г., с. 54-61.
11. Лапиченкова И. Дома сомнительной доходности [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/market/562949978992298>.- Загл. с экрана.
12. ОАО «Мосжилкомплекс» Официальный сайт [электронный ресурс], - Режим доступа: http://www.mosrealtor.ru/index.php?fuseaction=dohodny_dom.- Загл. с экрана.
13. Сбор налогов за аренду квартир: стоит ли игра свеч? Единое Информационное Пространство Недвижимости [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.eip.ru/main/view5911>.- Загл. с экрана.
14. Социологические опросы [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.restate.ru>, <http://www.metinfo.ru>.- Загл. с экрана.
15. Санкт-Петербургское государственное бюджетное учреждение «Дирекция по управлению объектами государственного жилищного фонда Санкт-Петербурга» [электронный ресурс], - Режим доступа: <http://gosfondspb.ru>.- Загл. с экрана.

УДК 33

ХАРАКТЕРИСТИКА СУБЪЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, ФОРМИРУЮЩИХ ЕЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Плис Кристина Сергеевна (k.plis@igms.info)

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

Статья посвящена анализу характеристик субъектов национальной экономики, формирующих ее интеллектуальный капитал. Выявлены основные субъекты, формирующие интеллектуальный капитал национальной экономике. Более подробно рассмотрены функции, которые выполняют данные субъекты. Описаны особенности взаимодействия рассматриваемых субъектов для создания и развития условий развития интеллектуального капитала.