

метанонаполняемом аэростате (5) свернутом для уменьшения ветросопротивления в рулон. Включается вентилятор (8), роль которого играет ветродвигатель, и за несколько минут шрот в воздушном фонтане досушивается до влажности 45–55 %, что достаточно для закладки его в сенаж.

Для выгрузки высушенного корма сушилка отключается, под нее подгоняется тракторная тележка (7). От вентилятора отсоединяется гибкий рукав (18) и корм под действием собственной тяжести высыпается на тележку, в которой и транспортируется к месту закладки. Самая высокая часть КВП (19) используется для укрытия технологического оборудования (дробилка, пресс, прямоточная сушилка), которое работает на электроэнергию, подаваемой из обычной сети по кабелю (12) на стартовый столб (2).

Учитывая характер нагрузки на электросеть, работать пункт должен, преимущественно, в ночное время, для чего к змейковому аэростату и стабилизирующим его тросам (3) подвешиваются источники искусственного света (20).

Отжатый на прессе травяной сок, богатый белками, накапливается в цистерне (21) и используется для поения скота в летних лагерях.

Такая технология [5] позволяет исключить из процесса заготовки трав такие дорогостоящие и трудоемкие операции, как плющение, провяливание, естественная сушка, сгребание и подбор во время проведения которых теряется до 30 % сырого протеина и 50 % каротина. То есть кроме «зимнего урожая» мы получим и второй, летний.

Список литературы

1. Электропечь из железобетона // Наука и жизнь. 1998. № 12. С. 31.
2. Шаяхмедов Р. И. Природный газ – ветроэнергетика: технико-экономические проблемы // Газовая промышленность. 2000. № 5. С. 34–35.
3. Соболев Я. Г. Ветроэн в условиях рынка // Энергия. 1995. № 11. С. 20–23.
4. Морозова С. П. Мембранные технологии для решения экологических проблем // Газовая промышленность. 1999 № 6. С. 73–74.
5. Индустриальные методы кормопроизводства концентратов из зеленых кормов. Ростов на Дону : Ростовский институт сельскохозяйственного машиностроения, 1974. 142 с.

УДК 69-691

ИССЛЕДОВАНИЕ НОВЫХ ПОДХОДОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

С. С. Евсеева, А. А. Инizarов

Астраханский государственный архитектурно-строительный университет (Россия)

В данной статье рассмотрен государственный проект «Доступное жилье в России» принятый 5 сентября 2005 года правительством Российской Федерации. В этой статье

будет проведено исследование данного проекта, и будет подведено решение, доступно ли жилье для гражданина Российской Федерации. И выгоден ли этот проект для потребителей и застройщика.

Ключевые слова: проект, государство, жилье, доступность, кредит, ипотека.

This article describes the state project "Affordable housing in Russia", adopted on 5 September 2005, the government of the Russian Federation. This article will study this project and will be the decision whether housing for the citizen of the Russian Federation. And is this an advantageous project for consumers and the developer.

Keywords: project, government, housing, accessibility, loan, mortgage.

Национальный проект Доступное жилье в России - это разработанная государственная программа для помощи жителям приобрести жилье на территории Российской Федерации. Созданная программа позволяет сделать жилье доступнее для потребителя за счет выдачи ипотечного кредитования. Смысл программы заключается в том, что потребитель берет ипотеку на определенный срок под процент. И тут у всех, кто столкнулся с этой проблемой, возникает вопрос, а в чем же помощь? Жилье стало более доступно нам на рынке, мы можем в любой момент с разрешения банка оформить ипотеку и приобрести это жилье под 12 % годовых, и это государство называет помощь гражданам. Помочь гражданам самопроизвольно оформить на себя ипотеку, и получить жилье. Получается, что государство помогает не потребителям и застройщику, а коммерческим банкам.

Проведем анализ этой программы и примерно рассчитаем выплаты потребителя, оформившего ипотечное кредитование. Ипотека – это долгосрочный кредит, который выдают банки под процент, на долгий срок. Так как стоимость квадратного метра меняется в зависимости от региона и города. Для исследования возьмем Астраханскую область, где стоимость 1 м² равняется 32 000 рублей. Ипотечная ставка кредитования составляет 12%. Представим, что потребитель покупает однокомнатную квартиру в Астрахани 50 м². Стоимость квартиры становится 1 600 000 рублей. Покупатель оформляет ипотеку под 12 % годовых на 15 лет. Месячная плата составит 19 200 рублей в месяц. Конечная сумма выплаты ипотеки составляет 3 458 000 рублей. И получается, что покупатель за 15 лет подарил еще одну квартиру банку, потому что переплата за кредит составила 1 860 000 рублей. И это называется помощь населению от государства приобрести жилье. На наш взгляд, это созданная монополия между коммерческими банками и государством.

Рассмотрим этот проект со стороны строительных компаний. Для строительных компаний этот проект был выгоден, так как объем реализации по сравнению с 2005 годом, вырос на 28 %. Можно сказать, что этот проект дал развитие строительной отрасли на территории Российской Федерации, но 59 % населения не могут позволить себе ипотеку, то объем будет уменьшаться со временем и в будущем может привести к кризису строительных компаний.

Основываясь на эту проблему, попытаемся провести исследование и найти более благоприятный вариант для застройщика и более доступный вариант для покупателя.

Таким образом, рассмотрим другую модель реализации недвижимости от застройщика под нулевую ставку кредитования на долгосрочный период самим застройщиком, то есть без привлечения коммерческих банков.

Возьмем срок рассрочки на 10 лет и рассмотрим, выгодно ли будет застройщику реализовать недвижимость под нулевую ставку кредитования и выгодно ли будет потребителю.

Рассмотрим выдачу кредитов в рассрочку на 10 лет под нулевую ставку кредитования покупателю. Для исследования будем учитывать стоимость 1 м² в городе Астрахани, рассмотрим однокомнатную квартиру площадью 50 м², общая стоимость квартиры равняется 1 600 000 рублей. При выдаче кредита в рассрочку на такой долгий срок, выплата в месяц составит 13 400 рублей. Это выгодно и доступно для покупателя. Но выгодно ли это для застройщика?

Рассмотрим данный предложенный проект со стороны застройщика. Реализация продаж увеличится. Но тут появляется проблема нехватки оборотных средств на новое строительство у застройщика. То есть застройщику придется на протяжении долгого срока ждать возмещение своих затрат, для того чтобы начать новое строительство. И это приведет к кризису компаний застройщика. Рисковать на этот шаг можно только при стабильной экономике и при значительных оборотных средствах компании. Оборотных средств должно хватить до окончательной выплаты отданных в рассрочку недвижимости. Но в России такой проект будет только разорять компанию застройщика. Не стабильность в экономике, рост инфляции, повышение цен на строительные материалы, не стабильный налоги, все это постоянно влияет на строительство. Темпы инфляции в России только увеличиваются. Сравним стоимости 1 кв. м в городе Астрахани, в 2006 году цена была равна 23 000 рублей, то к 2016 году цена составила 32 000 рублей. Поэтому выдачи недвижимости в рассрочку под нулевую ставку кредитования для застройщика невыгоден.

В результате исследований и расчетов удалось создать более выгодный вариант для застройщика и потребителя (табл. 1). Продажа в рассрочку недвижимости на 2 года.

Таблица 1

Предложения продажи недвижимости от застройщика

<i>Первоначальный взнос</i>	<i>Удорожание</i>
0–20 %	На 12 %
20–40 %	На 9 %
40–60 %	На 6 %
60–90 %	На 3 %
90 %	0 %

Приведенная таблица предлагает продажу недвижимости от застройщика. Нам удалось достичь продажи под нулевую ставку кредитования в рассрочку на 2 года, только при полном возмещении затрат застройщику на строительство. Реализацию недвижимости под нулевую ставку застройщик может рискнуть только своей чистой прибылью. При возмещении затрат менее 90 % начисляется процент удорожания. Этот процент компенсирует издержки, и время ожидания.

Представим пример с этим разработанным проектом. Возьмем город Астрахань, стоимость однокомнатной квартиры 1 600 000. Продажа в рассрочку на 2 года.

Выдача недвижимости от застройщика на 2 года. Наибольший срок в рассрочку для застройщика – это огромный риск из-за нестабильной экономики в России. Поэтому приведенные результаты – благоприятный результат который удалось достичь в результате исследования (табл. 2).

Таблица 2

Результат исследования программы на основании цены

<i>Первоначальный взнос</i>	<i>Удорожание</i>	<i>Выплата в месяц (24 месяца)</i>	<i>Конечная стоимость</i>
0–20 %	12 %	67 200 р.	1 792 000 р.
20–40 %	9 %	50 870 р.	1 744 000 р.
40–60 %	6 %	35 330 р.	1 696 000 р.
60–90 %	3 %	17 170 р.	1 648 000 р.
90 %	0 %	6700 р.	1 600 000 р.

Данное предложение можно рассматривать при составлении новых программ по реализации недвижимости под нулевую ставку кредитования. Эта программа дает развитие компании застройщика и помогает покупателям приобрести жилье с небольшим удорожанием, без ипотечного кредитования.

Список литературы

1. Архипов В. Стратегическая эффективность управленческих решений // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 5. С. 117–122.
2. Баранников А. Ф., Гавриков В. Ш. и др. Анализ интенсификации; управленческого труда в строительстве (системный подход) : учеб. пособие. М., МИУ, 2008.
3. Камаев В. Д. Интенсификация в качестве экономического роста // Вопросы экономики. 2003. № 3.
4. Колчунов В. И., Скобелева Е. А., Купчикова Н. В. Сравнительный анализ уровня реализации функции города «жизнеобеспечение» в Центральном и Южном федеральных округах РФ // Биосферная совместимость: человек, регион, технологии. ЮГЗУ, 2014. № 1 (5). С. 22–26.
5. Федоров В. С., Ануфриев Д. П., Купчикова Н. В. Устойчивость развития функции «жизнеобеспечение» в областях Центрального и Южного федеральных округов РФ // Перспективы развития строительного комплекса. Астрахань, 2014. С. 339–345.
6. Купчикова Н. В., Убогович Ю. И. Экспертиза местоположения недвижимости и экспресс-оценка коммерческого потенциала территории на примере строительства со-

временного жилого комплекса // Перспективы развития строительного комплекса. Астрахань, 2013. Т. 2. С. 62–66.

7. Купчикова Н. В., Чумакова А. В., Рейтинговая оценка устойчивости среды обитания жилого комплекса по системе «зеленое строительство» // Перспективы развития строительного комплекса. 2014. С. 345–350.

УДК 69

ВОЗВЕДЕНИЕ ЗДАНИЙ С ТЕХНОЛОГИЕЙ «УМНЫЙ ДОМ» С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КАРКАСА ЛСТК

Ф. Э. Айтуганов¹, В. В. Балъ²

¹ТОО «Термомакс» (г. Алматы, Казахстан)

²Колледж строительства и экономики Астраханского государственного архитектурно-строительного университета (Россия)

В статье изложены аспекты возведения зданий по каркасной технологии с использованием профиля ЛСТК. Особое внимание акцентируется на возможности оснащения подобных сооружений технологией «Умный дом». Статья знакомит со всеми элементами «Умного дома», их функциональными возможностями.

Ключевые слова: легкие стальные тонкостенные конструкции, каркас, кондиционирование, освещенность, безопасность, автоматизация, профилегибочные станки, коммуникационные системы.

This article sets out the aspects of the erection of buildings on the frame technology with profile LSTWS. Particular emphasis is placed on the possibility of equipping such constructions technology "smart House". Article acquaints with all elements of the "smart House", their functionality.

Keywords: light steel thin-walled structures, substructure, air-conditioning, lighting, security, automation, profile bending machines, communication systems.

Компания «Термомакс» работает на рынке Казахстана с 1990 года, являясь генеральным подрядчиком по строительству зданий и сооружений на территории республики. В настоящее время в связи с постоянно растущим спросом на индивидуальное жилье, компания реализует проекты по строительству каркасных домов с использованием профиля ЛСТК.

ЛСТК (легкие стальные тонкостенные конструкции) – это альтернатива деревянного каркаса, позволяющая значительно удешевить и ускорить процесс строительства малоэтажного дома. Элементы каркаса представляют собой профиль, изготовленный из холоднокатанного стального листа с цинковым покрытием. Элементы каркаса изготавливаются нашей компанией на американском оборудовании фирмы Royal system. В качестве ограждающих конструкций могут использоваться как традиционные материалы, так и легкие теплопанели.

Все элементы каркаса соединяются высокопрочными самонарезающими винтами. На предприятии выпускается полный комплект элементов