

Необходимо упомянуть, что прогнозные исследования в большинстве случаев имеют субъективный характер. Большинство крупных фармацевтических компаний не выкладывают в открытый доступ истинную информацию о затратах на разработку фармацевтических препаратов. Таким образом, важно учесть, что любые оценки стоимости разработки инновационного препарата до стадии освоения могут быть только очень приблизительными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Why Drugs Cost So Much [Электронный ресурс]: medical journal O. Ogbru – Electronic journal – 2002 – URL: <http://www.medicinenet.com/script/main/art.asp?articlekey=18892>.
2. Bunnage M. Getting pharmaceutical R&D back on target // Nature Chemical Biology. – 2011. – № 7. – P. 335 – 339.
3. The R&D cost of a new medicine [Электронный ресурс]: J. Mestre Ferrandiz. – Publication – 2012 – URL: <http://www.ohe.org/publications/article/the-rd-cost-of-a-new-medicine-124.cfm>.
4. Herper M. The truly staggering cost of inventing new drugs // Forbes. – 2012. – October. – P. 16.
5. The pharmaceutical industry in figures [Электронный ресурс]: European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations – Publication – 2012. – URL: <http://http://www.efpia.eu/pharmaceutical-industry-figures-edition-2012>.
6. The average salary of a clinical research assistant [Электронный ресурс]: J. Kibilko – Electronic journal – 2011 – URL: http://www.ehow.com/info_8036905_average-salary-clinical-research-assistant.html.

УДК 347.2

Студ. Д.С. Червинская
Науч. рук. асс. О.В. Батура
(кафедра организации производства и экономики недвижимости)

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС КУПЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ С ПОМОЩЬЮ ЖИЛИЩНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

На современном этапе развития рынка недвижимости в Республике Беларусь все большую популярность приобретает новые инструменты покупки недвижимости у застройщика – жилищные облигации. В данной статье рассмотрен бизнес-процесс купли-продажи квартиры на первичном рынке недвижимости.

Жилищная облигация это ценная бумага, удостоверяющая вложение ее владельцем денежных средств на строительство определённого размера площади жилья [1].

Законодательство, контролирующее деятельность в данной области:

1. Указ Президента Республики Беларусь от 02 июля 2009 года № 367 «О некоторых вопросах жилищного строительства».

2. Инструкция «О порядке выпуска, обращения и погашения жилищных облигаций», утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 18 сентября 2009 года № 115.

3. Закон Республики Беларусь от 12 марта 1992 года № 1512-ХП «О ценных бумагах и фондовых биржах».

Бизнес-процесс включает этапы: эмиссия облигаций, маркетинг, оплату облигаций и регистрацию.

Для эмиссии облигаций застройщику необходимо обратиться в банк с целью получения банковской гарантии. После получения банковской гарантии (является подтверждением платежеспособности застройщика) он обращается в департамент по ценным бумагам с целью выпуска необходимого количества жилищных облигаций. Схема этапа эмиссии облигаций представлена на рисунке 1.

Этап маркетинга может проходить как самостоятельно, так и с привлечением риторского агентства. Застройщик заключает договор с агентством. В свою очередь риэлтерское агентство занимается поиском клиентов. После того как покупатель определен, застройщик заключает с ним контракт о размещении облигаций. Наступает этап оплаты облигаций.

На данном этапе покупатель оплачивает облигации в банке. С банка идет подтверждение об оплате в департамент по ценным бумагам. Жилищные облигации в бездокументарной форме после оплаты покупателем переходят к ним на счет в департаменте, а денежные средства переводятся на счет застройщика.

На этапе регистрации застройщик вводит объект в эксплуатацию и производит регистрацию капитального строения в Агентстве по государственной регистрации и земельному кадастру (далее-Агентство). После регистрации капитального строения застройщик передает соответствующие документы покупателю. В свою очередь покупатель идет в Агентство с целью регистрации права собственности на квартиру. Регистратор производит проверку документов и если они соответствуют, покупатель получает право собственности на недвижимое имущество.

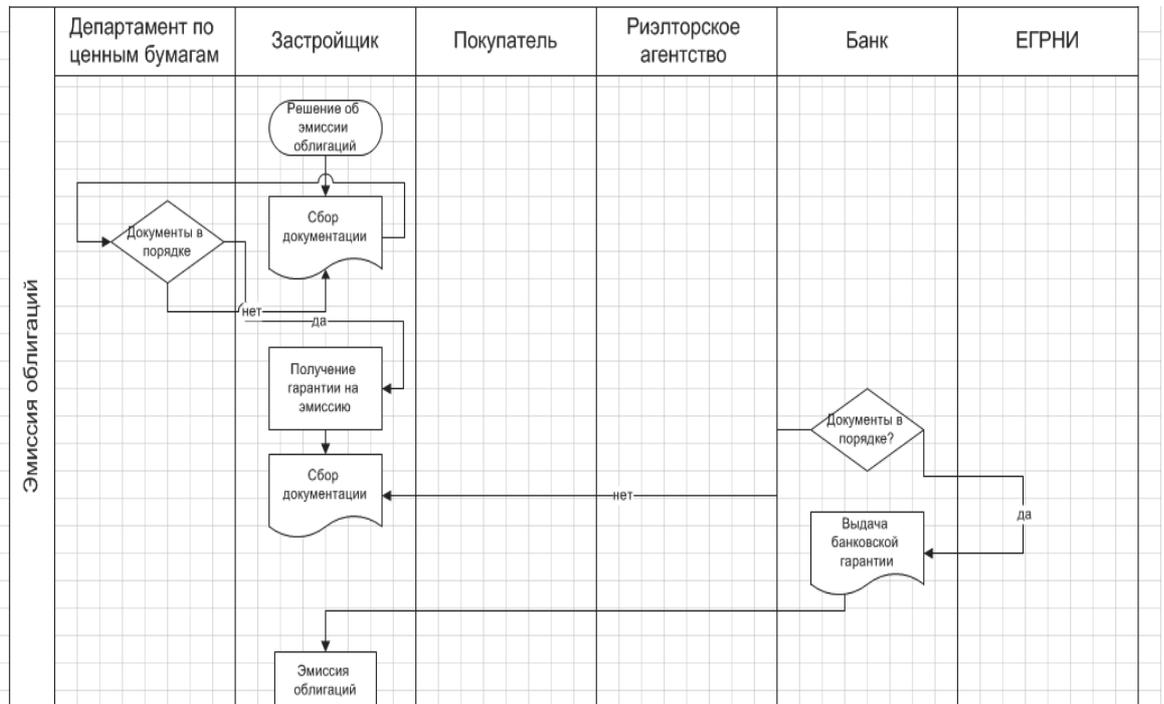


Рисунок 1–Этап эмиссии облигаций

Исходя из выше изложенного бизнес- процесс покупки недвижимости с помощью жилищных облигаций на первичном рынке при ее детальном рассмотрении упрощается. Создание и рассмотрение данного процесса уменьшает затраты времени как для застройщика, так и для покупателя.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.zb.dev.a-100.by/sales/useful/housing-bonds/>

УДК 657.37

Студ. А.С. Шабальцова

Науч.рук. асс. Е.С.Малашук

(кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

«ВНЕДРЕНИЕ КРИ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ С ЦЕЛЮ УВЕЛИЧЕНИЯ ЕГО РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ»

В настоящее время всё более актуальным становится внедрение стоимостной модели управления бизнесом, поскольку компании, которые в качестве стратегической цели выбрали максимизацию