

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Материалы Национальной научно-практической конференции
(30 ноября 2022 г.)

Нижегород
2022

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы Национальной научно-практической конференции
(30 ноября 2022 г.)

Нижний Новгород
ННГАСУ
2022

ББК 65.30
УДК 338.45:378

Публикуется в авторской редакции

Современные тенденции инновационного развития России: теория и практика : материалы Национальной научно-практической конференции (30 ноября 2022 года) [Электронный ресурс]: сборник трудов / Нижегород. гос. архитектур. – строит. ун-т; редкол.; Д. В. Хавин, С. В. Горбунов, Е. Ю. Есин. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2022. – 157 с.; 1 электрон. опт. диск (CD-RW) ISBN 978-5-528-00508-9

В сборник включены материалы, представленные участниками Национальной научно-практической конференции «Современные тенденции инновационного развития России: теория и практика», состоявшейся в Нижегородском государственном архитектурно-строительном университете 30 ноября 2022 г.

ББК 65.30

Редакционная коллегия:

- Д.В. Хавин – д.э.н., профессор, зав. каф. организации и экономики строительства, директор института технологий бизнеса ННГАСУ;
С.В. Горбунов – д.э.н., профессор каф. организации и экономики строительства, зам. директора института технологий бизнеса ННГАСУ;
Е.Ю. Есин – к.э.н., доцент каф. организации и экономики строительства, зам. директора института технологий бизнеса ННГАСУ

ISBN 978-5-528-00508-9

© ННГАСУ, 2022

Богачева Татьяна Валентиновна

канд. экон. наук, профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В СФЕРЕ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ключевые слова: межкультурные различия, коммуникация, характеристики культур.

Аннотация: В статье показана необходимость учета межкультурных различий в сфере деловых отношений. Рассмотрены культурные категории Э.Холла, проведено сравнение делового поведения представителей разных культур. По итогу статьи сделан вывод о необходимости учета категоризации культур при выстраивании эффективных и гармоничных межкультурных деловых коммуникаций.

В связи с интеграционными процессами, которые происходят в современных условиях, деловые люди все больше общаются в межкультурной среде, налаживая экономические, социальные и культурные связи. На пути развития межкультурных отношений возникают проблемы, связанные с культурными различиями. Перед международными компаниями встают новые задачи по управлению: как соединить усилия людей с различными ценностями, говорящих на разных языках, имеющих различные обычаи, традиции.

В настоящее время межкультурная адаптация в международном бизнесе является одной из актуальных проблем в области коммуникаций, изучение которой имеет важное значение для разработки конкретных практических рекомендаций.

Основным подходом при рассмотрении данного вопроса является стремление выявить универсалии, то есть те характеристики, которые аналогичны для всех культур. Эти универсалии представляют собой набор общечеловеческих, общегуманитарных базовых ценностей и нравственно-этических норм.

Указанные характеристики, исходно формирующие общность культур, могут рассматриваться как фундамент взаимопонимания и взаимодействия представителей разных наций, являющиеся основой для установления бизнес-контактов.

Вместе с тем, наряду со сближающими нации универсалиями, имеется и целый ряд специфичных для каждой отдельной культуры характеристик. К таким характеристикам, которые именуются структурными признаками и в своей структурированной общности образуют специфический профиль одной отдельно взятой культуры относятся особенности организации разными народами своей трудовой деятельности и быта.

Термин «межкультурная коммуникация» впервые появился в 1954 году в американской научной школе культурантропологов. Предвосхищая будущие межэтнические и межкультурные исследования, представители этой школы – Э.Т. Холл и Г.Л. Трэгер обозначили научно-прикладную перспективу данной

проблематики [4]. Дальнейшее развитие новое направление получило позднее, после выхода известной и многократно переизданной книги Э.Т. Холла «Немой язык» [7], в которой автор убедительно обосновывал непосредственную связь между культурой и коммуникацией, и возможности сравнения культур исходя из общих для всех культур основ. Проводя аналогию с изучением иностранных языков при помощи универсальных грамматических категорий, Холл делал вывод о доступности освоения подобным образом других культур и необходимости обучения им в современном мире.

У каждой культуры есть своя логика и свое представление о мире. То, что значимо в одной культуре, может быть несущественным в другой. Поэтому важно всегда с уважением смотреть на своего партнера – представителя иной культуры. Каждая культура содержит в себе целый ряд ключевых элементов – культурных категорий, которые являются определяющими в способах общения и поведения индивидов. Знание и учет этих категорий при межкультурных контактах составляют основу концепции «культурной грамматики» Э. Холла.

Э. Холл выделяет несколько категорий каждой культуры:

1. **Время.** Практические действия человека осуществляются во времени. Во всех культурах категория времени служит важным показателем темпа жизни, ритма деятельности. От того, какова ценность времени в культуре, зависят типы и формы общения людей. Следствием этого является планирование времени. Без планирования времени было бы немислимо функционирование современного общества. Чтобы выяснить, что является наиболее важным, нужно посмотреть, что должно быть сделано в первую очередь. То есть временем регулируются приоритеты и предпочтения людей. Поэтому по способу использования времени культуры принято разделять на два противоположных вида – монохронные и полихронные. Культуры, в которых время распределяется таким образом, что в один и тот же отрезок возможен только один вид деятельности, поэтому одно идет за другим, как звенья одной цепи, называются монохронными. В полихронных культурах в один и тот же отрезок времени возможен не один, а сразу несколько видов деятельности.

2. **Пространство.** Каждому человеку для его нормального существования необходим определенный объем пространства вокруг него, которое он считает своим личным пространством. Размеры этого пространства зависят от степени близости с теми или иными людьми, от принятых в данной культуре форм общения, от вида деятельности и т.д. Этому личному пространству придается большое значение, поскольку вторжение в него обычно рассматривается как покушение на внутренний мир человека. Каждый человек подсознательно устанавливает границы своего личного пространства. Эти границы зависят не только от культуры данного народа, но и от отношения к конкретному собеседнику.

3. **Контекст.** Характер и результаты процесса коммуникации определяются среди прочего и степенью информированности его участников. Есть культуры, в которых для полноценного общения необходима дополнительно подробная и детальная информация. Это объясняется тем, что в них практически отсут-

ствуют неформальные сети информации, и как следствие, люди оказываются недостаточно информированными. Такие культуры называются культурами с «низким» контекстом. И, напротив, в других культурах у людей нет необходимости в получении более полной информации. Здесь они нуждаются лишь в незначительном количестве дополнительной информации, чтобы иметь ясную картину происходящего, так как в силу высокой плотности неформальных информационных сетей они всегда оказываются хорошо информированными. Такие общества называются культурами с «высоким» контекстом.

Деловая коммуникация является самым массовым видом общения людей в социуме. Деловая коммуникация отличается от простого общения тем, что в процессах ее осуществления ставится цель и конкретные задачи, которые должны быть решены. Культура деловой коммуникации содействует установлению и развитию отношений сотрудничества и партнерства между коллегами, руководителями и подчиненными, партнерами и конкурентами, во многом определяя их эффективность.

Деловая коммуникация существует в двух формах: письменной и устной. Письменная деловая речь, в которой реализуются диалогические отношения, представлена всеми видами деловых писем, соглашениями и всеми типами сопутствующих документов.

Устная деловая речь, в которой реализуются диалогические отношения, представлена жанрами деловых переговоров, встреч, консультаций и т. п.

Однако деловая коммуникация может трактоваться и в более узком смысле – как деятельность, предполагающая достижение определенных интересов, целей в профессиональной сфере бизнеса.

Для наглядного примера возьмем две страны коммуникации с разной контекстной культурой и опишем их различия в деловой поведении, а именно сравним в: вербальном поведении, дресс-коде, форме обращения, введении переговоров, деловой переписке, деловых подарках.

Первым примером будет являться высококонтекстуальная страна Египет.

Египет – это достаточно развитая страна, с которой сотрудничает множество зарубежных компаний и деловых партнеров, поэтому при установлении деловых контактов с арабскими партнерами обязательно следует учитывать то, что их этические нормы во многом отличны от европейских. При недостаточном понимании этих различий возможны недоразумения, зачастую приводящие к конфликтам и недоверию.

Культурная дистанция между беседующими арабами обычно короче, чем она принята у европейцев. Собеседники едва не касаются друг друга, что должно свидетельствовать о доверительных отношениях. Поэтому, если вы будете держаться своей привычной дистанции, араб может подумать, что вы находите его присутствие физически неприятным или что вы слишком холодный человек.

Привычной формой приветствия у египтян считается рукопожатие, сопровождаемое искренней улыбкой и прямым зрительным контактом. Но что касается общения с женщинами – необходимо поддерживать большую межличностную дистанцию, а зрительный контакт свести к минимуму.

Арабы стараются установить на переговорах атмосферу взаимного доверия. При первом знакомстве обязательно выскажут партнеру радушие и любезность. Это не притворство, а дань традиции. Последующая беседа может проходить гораздо менее гладко.

Арабы предпочитают «торг» за столом переговоров всем иным формам взаимодействия с деловым партнером. В это время они будут угощать вас чаем, кофе и прохладительными напитками, от которых ни в коем случае нельзя отказываться. Соглашайтесь на каждую уступку с большим нежеланием и только при соблюдении определенных условий. Всегда требуйте что-то эквивалентное взамен на каждую уступку. Торг будет длиться до тех пор, пока торгующиеся стороны не сойдутся на средней, удовлетворяющей обоим цене.

В арабских странах всегда стараются оставить за собой возможность продолжить контакты, если становится очевидным, что на этот раз соглашения достигнуть не удастся. При этом отказ от сделки сопровождается расточением похвал в адрес партнера и отвергнутого соглашения. Если же соглашение достигнуто, необходимо время от времени созваниваться с арабским партнером, чтобы удостовериться, что решение о сотрудничестве принято и дела идут в нужном русле.

Таким образом, ведение бизнеса с египетскими партнерами требует знания и понимания этических норм Египта. Следование правилам поведения в обществе и налаживание дружеских связей с египетским партнером поможет в налаживании контактов, осуществлении выгодных сделок, а также обеспечит длительное сотрудничество.

Второй пример для установления различия – низкоконтекстуальная страна Германия.

Этикет в Германии – это составная часть национального менталитета, который предполагает стремление к порядку во всем: в делах, в повседневной жизни, в быту и в мыслях. В мире о таких качествах уроженцев Германии, как пунктуальность, дисциплинированность, исполнительность, педантичность и рационализм, складывают анекдоты и легенды. А ведь эти черты действительно присущи немцам.

При общении с немцами нужно учитывать, что для них важно их персональное пространство. Если вы общаетесь стоя, старайтесь не подходить к собеседнику слишком близко. Держитесь на комфортной для него дистанции.

Рукопожатие – традиционная форма начала и завершения деловой встречи. Оно должно быть уверенным, но без фриivolностей. Если во встрече участвует женщина, всегда дожидайтесь, когда она первая предложит вам руку. То же самое можно сказать и о более старших и высокопоставленных коллегам. Зрительный контакт должен удерживаться на протяжении всех переговоров. Он должен быть прямым и серьезным.

Переговоры в Германии ведутся с участием одного или нескольких партнеров. Своей пунктуальностью по-немецки вы сразу заслужите уважение ваших немецких коллег, что в свою очередь благотворно скажется на микроклимате на

переговорах. Церемония представления и знакомства соответствует международным правилам: рукопожатие и обмен визитными карточками.

Тактика переговоров: доказательно рассказать партнеру о своей серьезной, надежной работе, подтвердив ее всеми необходимыми документами, заранее разложенными по отдельным папкам. Все ваши предложения должны быть документально подтверждены.

Момент заключения договора, как правило, сопровождается требованием немецкой стороны жестко выполнять принятые на себя обязательства. На случай невыполнения этих обязательств, немцы устанавливают высокие штрафы и требуют их уплаты.

Рассматривая культурные особенности и стиль ведения переговоров в такой высококонтекстуальной стране, как Египет, и низкоконтекстуальной стране, как Германия, можно заметить существенные различия в методе ведения деловых переговоров.

Для немцев главным успехом является стремление достичь вершины в своей профессии, занять высокое положение в обществе. Здесь преобладает индивидуализм. А в Египте движет общественное сознание, которое выступает солидарностью и отсутствием личного индивидуализма (табл. 1)

Таблица 1

Сравнение контекстных стран в ведении переговоров

Высококонтекстуальные страны	Низкоконтекстуальные страны
1. Невыраженная скрытая манера речи;	1. Прямая и выразительная манера речи;
2. Серьезная роль невербального общения и умение «говорить глазами»;	2. Незначительная доля невербальных форм обращения;
3. Излишняя избыточность информации, так как для общения достаточно первоначальных знаний;	3. Оценка недосказанности как недостаточной компетентности или слабой информативности собеседника;
4. Отсутствие открытого выражения недовольства при любых условиях и результатах общения.	4. Открытое выражение недовольства.

Межкультурная деловая коммуникация – это особый социальный комплексный феномен, который включает в себя различные формы взаимодействия представителей различных культур и национальностей.

Рассмотрев особенности организации и проведения международных деловых переговоров с учетом социокультурной идентичности и основные черты национальных переговорных стилей, можно утверждать, что в условиях интеграции национальных экономических, политических и культурных систем, для успешного проведения переговоров необходимо использовать основные достижения в области межкультурной деловой коммуникации.

Представители каждой цивилизации обладают общими чертами характера, составляющими бессознательное наследие предков. И с этой точки зрения судьбой народов и культур руководят в гораздо большей степени давно ушедшие

поколения: ими заложены основания цивилизации. В связи с тем, что переговоры являются важной составной частью деятельности людей, от их грамотной организации зависит успешность деловой коммуникации.

Реализация факторов социокультурной идентичности в процессе межкультурной деловой коммуникации и существующие особенности делового общения в разных странах показывают необходимость рассмотрения национальных стилей ведения переговоров.

Литература

1. Арабская деловая культура. – URL: <https://www.jobgrade.ru/2021/06/28/арабская-деловая-культура/>. – Текст : электронный.
2. Баулина, В. С. Влияние национального характера на процесс международных переговоров / В. С. Баулина. – Москва : Наука, 2006. – 320 с. – Текст : непосредственный.
3. Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник для студентов вузов по экономическим специальностям / Г. В. Бороздина. - 2-е изд. - Москва : ИНФРА-М, 2006. - 295 с. : ил. - (Высшее образование). - ISBN 5-16-001969-3. – Текст : непосредственный.
4. Гузикова, М. О. Основы теории межкультурной коммуникации : учебное пособие / М. О. Гузикова, П. Ю. Фофанова ; Уральский Федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 124 с. – ISBN 978-5-7996-1517-8. – Текст : непосредственный.
5. Деловая культура Египта. Этикет. – URL: <https://www.rusexporter.ru/business-etiquette/395/>. – Текст : электронный.
6. Деловой протокол и этикет. – URL: https://ignatyeva.ru/images/stories/interviu/gemania_etiket.pdf. – Текст : электронный.
7. Доброштан, В. М. Мировые культуры и межкультурные коммуникации. Взаимосвязь культуры, искусства и мировоззрения : учебное пособие / В. М. Доброштан, Т. П. Доброштан. – Электрон. текстовые данные. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2019. – 136 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/102445.html>. – ЭБС «IPRbooks». – Текст : электронный.
8. Зельдович, Б. З. Деловое общение : учебное пособие / Б. З. Зельдович. - Москва : Альфа-Пресс, 2007. – 452 с. – ISBN 978-5-94280-269-1. – Текст : непосредственный.
9. Ларина, Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. – Москва : Рукописные памятники Древней Руси, 2009. – 512 с. – ISBN 978-5-9551-0297-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/15864.html> (дата обращения: 27.04.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

10. Персикова, Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура : учебное пособие / Т. Н. Персикова. – Москва : Логос, 2008. – 224 с. – ISBN 978-5-98704-127-9. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/9094.html> (дата обращения: 22.11.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей.
11. Столяренко, Л. Д. Психология делового общения и управления : учебник / Л. Д. Столяренко. – Ростов на Дону : Феникс, 2005. 416 с. – ISBN 5-222-07020-4. – Текст : непосредственный.
- 12.12. Таратухина, Ю. В. Теория межкультурной коммуникации : учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю. В. Таратухина, С. Н. Безус ; под редакцией Ю. В. Таратухиной, С. Н. Безус. – Москва : Юрайт, 2018. — 265 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-00365-9. – Текст : непосредственный.
13. Шарова, Ф. Л. Деловое общение : учебное пособие / Ф. Л. Шарова. – Москва : МИЭП, 2007. – 108 с. – Текст : непосредственный.

Богачева Татьяна Валентиновна

канд. экон. наук, профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЛИДЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: инновации, инновационное предпринимательство, малые предприятия, объект инновационного предпринимательства.

Аннотация: В статье показана значимость и необходимость развития инновационного предпринимательства. Рассмотрен объект и виды инновационного предпринимательства, выделены три модели инновационного предпринимательства, показан жизненный цикл малых инновационных предприятий.

Активным фактором экономического развития страны, коммерциализации инноваций, творческой деятельности разработчиков новой техники в условиях рыночной экономики становится инновационное предпринимательство.

Под инновационным предпринимательством понимается особый вид коммерческой деятельности, имеющей целью получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций во всех сферах народного хозяйства. В отличие от классического, репродуктивного предпринимательства инновационное основывается на поиске новых путей развития действующего предприятия (новой продукции, технологии, рынков, материалов, форм управления) или на создании нового, инновационно-ориентированного предприятия. Понятие инновационного предпринимательства не отражает какой-либо определенной организационно-правовой формы инновационной деятельности, регламентированной действующим в стране Гражданским кодексом РФ.

Формирование целостной концепции развития малого инновационного предпринимательства и обеспечение его поддержки не может быть осуществлено без исследования объективных тенденций, экономических противоречий, внутренних источников экономического развития предпринимательства, форм и методов его поддержки с учетом специфики развития регионов.

В настоящее время инновационное предпринимательство в России приобретает всё большее внимание. Исследование сущности, содержания и функциональных возможностей инновационного предпринимательства, дает возможность определить уровень развития технико-экономических процессов и, в общем, роли инноваций.

Именно малые инновационные предприятия, предлагающие новые продукты, технологии, и бизнес-модели, имеют ярко выраженную тенденцию к росту и открывают новые рынки, позволяя расширять технологический базис экономики. Как правило, в основе предпринимательской деятельности лежит нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности. Инновации служат специфическим инструментом предпринимательства, причем не инновации сами по себе, а направленный организованный поиск новшеств, постоянная нацеленность на них предпринимательских структур.

Таким образом, задача предпринимателя-новатора – реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле – через использование новых технологических возможностей для производства принципиально новых товаров или производства старых товаров новыми методами, благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции – вплоть до реорганизации прежней и создания новой отрасли экономики.

Инновационное предпринимательство – это особый новаторский процесс создания чего-то нового, процесс хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации. Оно связано с готовностью предпринимателя брать на себя весь риск по осуществлению нового проекта или улучшению существующего, а также возникающие при этом финансовую, моральную и социальную ответственность. В общем плане инновационное предпринимательство можно определить, как общественный технический экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров (продукции, услуг) и технологий путем практического использования нововведений [5].

Объект инновационного предпринимательства – это интеллектуальный продукт, произведенный посредством интеллектуальной деятельности:

- научно-техническая продукция;
- продукция информатики;
- продукты культуры.

В экономической литературе выделяются три основных вида инновационного предпринимательства:

- 1) инновация продукции;

- 2) инновация технологии;
- 3) социальные инновации.

Первый вид инновационного предпринимательства – инновация продукции – представляет собой процесс обновления сбытового потенциала предприятия, обеспечивающий выживаемость фирмы, увеличение объема получаемой прибыли, расширение доли на рынке, сохранение клиентуры, укрепление независимого положения, повышение престижа, создание новых рабочих мест и т. д.

Второй вид – инновация технологии – это процесс обновления производственного потенциала, направленный на повышение производительности труда и экономию энергии, сырья и других ресурсов, что в свою очередь дает возможность увеличить объем прибыли фирмы, усовершенствовать технику безопасности, провести мероприятия по защите окружающей среды, эффективно использовать внутрифирменные информационные системы.

Последний вид инновационного предпринимательства – социальные инновации – представляет собой общий процесс планомерного улучшения гуманитарной сферы предприятия. Применение инноваций такого рода расширяет возможности на рынке рабочей силы, мобилизует персонал предприятия на достижение поставленных целей, укрепляет доверие к социальным обязательствам предприятия перед сотрудниками и обществом в целом.

На основе способа организации инновационного процесса в фирме можно выделить три модели инновационного предпринимательства:

1) инновационное предпринимательство на основе внутренней организации, когда инновация создается и (или) осваивается внутри фирмы ее специализированными подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту:

2) инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи контрактов, когда заказ на создание и (или) освоение инновации размещается между сторонними организациями:

3) инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи венчуров, когда фирма для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы, привлекающие дополнительные сторонние средства [4].

Наиболее часто используемой является вторая модель инновационного предпринимательства – фирма размещает заказ на разработку новшеств, а осваивает их собственными силами (не на основе размещения комплексных заказов типа «под ключ»). Относительная редкость использования нерпой модели объясняется недостаточным потенциалом «заводской науки».

В основе всех видов инновационного предпринимательства лежит создание и освоение новых видов продукции (товаров, услуг), изготовление, создание вещей, ценностей, благ, понимаемое в самом широком смысле слова. Главной и определяющей частью такого предпринимательства является создание и производство научно-технической продукции, товаров, работ, информации, духовных (интеллектуальных) ценностей, подлежащих последующей реализации покупателям, потребителям.

Малые инновационные предприятия (эксплеренты) – технологические лидеры в зарождающихся отраслях экономики, открывающие новые сегменты рынка, развивающие новые производства, повышающие наукоемкость и конкурентоспособность производства и тем самым способствующие формированию новых технологических укладов [9].

К сильным сторонам малых инновационных предприятий относятся следующие:

- оперативное принятие управленческих решений, позволяющее сократить длительность инновационного цикла;
- низкий уровень накладных расходов, благодаря прямым и персональным контактам с ними;
- отсутствие бюрократических процедур в организации в виду минимальной управленческой иерархии предприятий.

Учредителям малых инновационных предприятий свойственна высокая мотивация предпринимательской деятельности несмотря на персональную ответственность за ее успех в условиях коммерческого риска. К мотивам инновационного предпринимательства можно отнести:

- возможность реализации собственных творческих проектов;
- высокая степень самостоятельности и свободы в принятии решений;
- утверждение высокого имиджа и творческое признание успеха в инновационной сфере и др.

Каждое МИП в своей жизни проходит различные стадии развития хозяйственной и инновационной деятельности. Период времени между граничными точками возникновения и прекращения деятельности МИП принято называть его жизненным циклом. Несмотря на большое разнообразие форм и видов ИП, определенные фазы в их жизненном цикле являются достаточно общими и включают фазы возникновения, развития, роста, зрелости и затухания. Для МИП характерна циклическая повторяемость этих фаз, связанная каждый раз с освоением инноваций. Для каждой фазы хозяйственной жизни МИП характерны определенные организационно-экономические условия, выражающиеся в типичных формах финансирования, характере выбираемой отрасли, ценовой политике, поведении на рынках, организационной структуре, масштабах деятельности, глубине специализации и пр. Поэтому для каждого МИП очень важно идентифицировать фазу своего развития, определить наиболее адекватные формы хозяйствования в каждом периоде своего жизненного цикла [2].

Создание нового МИП составляет содержание первой фазы его жизненного цикла. От качества и глубины проработки принимаемых на этой стадии решений зависит его успех. Из международной практики известно, что половина создаваемых МИП прекращает свою деятельность в первые четыре года из-за неправильных решений, принятых при его создании. Наиболее распространенными причинами закрытия молодых МИП являются: отсутствие предпринимательского опыта и экономических знаний у инноватора; неправильная коммерческая оценка инновационной цели; ошибки в оценке рынка или поведении на нем; неправильная оценка конкурентоспособности идеи, научно-технического

уровня инновационного продукта; ошибки в планировании требующихся инвестиций, в финансовом учете; переоценка собственных возможностей; ошибки в подборе персонала; нехватка собственных средств, невозможность получения (погашения) кредита; высокие затраты на управление и содержание персонала; неправильная организация, устаревшее оборудование.

В зависимости от характера возникновения и уровня проработки инновационной идеи в международной практике выделяют три типа создания МИП: системный, итеративный и спонтанный.

Наиболее перспективным и конкурентоспособным считается системный тип создания МИП, который отличается идеальной проработанностью проекта объективной оценкой рисков и шансов, детальной проектной проработкой организации деятельности, финансовых источников и денежных средств. Этот тип базируется на техническом или производственном ноу-хау, патенте или приобретенной лицензии и характеризуется высоким профессионализмом. Он ориентирован на долговременные цели [2].

Итеративный тип возникновения МИП характеризуется поступательным развитием предпринимательской концепции. Он, как правило, связан с недостаточно определенной инновационной идеей, имеющей различные аспекты коммерческого использования. Предпринимательская концепция постоянно уточняется, изменяется по мере возникновения новых условий, уяснения рыночной ситуации и приобретения хозяйственного опыта предпринимателя. Этот тип связан с повышением затрат и более рискованными решениями.

Наиболее опасным, рискованным и дорогостоящим признается спонтанный тип МИП, созданного по принципу: «главное начать, а успех придет с опытом». Повышенные затраты в этом случае связаны не только с ошибочными решениями, но и с необходимостью исправления их последствий. Для успешного функционирования МИП требуется системная проработка множества взаимосвязанных вопросов.

В инновационных системах развитых стран малый бизнес выступает основной формой трансфера научных результатов в сферу их практического применения. Высокая инновационная активность малого бизнеса обусловлена его гибкостью, восприимчивостью к новому и возможностью быстрой апробации инноваций. Малые инновационные предприятия вносят существенный вклад в повышение наукоемкости и конкурентоспособности национальных экономик, часто являясь технологическими лидерами в зарождающихся отраслях, и первооткрывателями новых рынков. Создание новых малых инновационных фирм является главным механизмом роста в ведущих областях инновационной экономики, таких, как информационные технологии, нано- и биотехнологии, электроника и т. д.

В последнее время в России растет интерес к исследованию проблем малых инновационных фирм, однако до сих пор предпринято сравнительно небольшое количество исследований, посвященных анализу инновационной компетентности МИП, описанию его ключевых инновационных компетенций и технологических траекторий развития.

Литература

1. Аакер, Д. А. Стратегическое рыночное управление / Д. А. Аакер ; перевод с английского Е. Виноградова ; под редакцией С. Г. Божук. - 7-е изд. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2011. - 495 с. : ил., табл. – ISBN 978-5-459-00581-3. – Текст : непосредственный.
2. Аверин, С. В. Социальная политика и социальная ответственность предприятия. – Москва : Альфа-Пресс, 2008. – ISBN 978-5-94280-313-1. – Текст : непосредственный.
3. Алексеев, А. Н. Менеджмент : учебник по направлению и специальности "Менеджмент" / А. Н. Алексеев, Е. С. Бурыкин, О. И. Горелов ; под общей редакцией И. Н. Шапкина. – Москва : Юрайт, 2011. – 690 с. : ил., табл. – (Основы наук). – ISBN 978-5-9916-0829-9 (Изд-во Юрайт). – Текст : непосредственный.
4. Альхамов, А. Г. Правила и модели стратегии / А. Г. Альхамов. – Текст : непосредственный // ЭКО. – 2009.
5. Аналоуи, Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий = Strategic Management in Small and Medium Enterprises : учебник : перевод с английского / А. Карамиди; Ф. Аналоуи. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 400 с. — (Зарубежный учебник). — ISBN 1-86152-962-7 (англ.). — ISBN 5-238-00865-1 (рус.).
6. Андерсон, М. Менеджмент XXI века: когда-нибудь мы все будем так управлять: перевод с английского / М. Андерсон, К. А. Бартлетт, Х. Бучихи. – Москва : Инфра-М, 2009. - 447 с. - (Менеджмент для лидера). – Текст : непосредственный.
7. Белая, О. В. Управление объектами интеллектуальной собственности в малом инновационном предприятии : учебно-методический комплекс / О. В. Белая. — Калининград : Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2012. — 121 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/23950.html> (дата обращения: 22.11.2022).
8. Борисова, О. В. Инновационная политика предприятий малого бизнеса : монография / О. В. Борисова. — Пермь : Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 2015. — 298 с. — ISBN 978-5-398-01505-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/108904.html> (дата обращения: 22.11.2022).
9. Бородавкина, Н. Ю. Управление малым инновационным предприятием : учебно-методический комплекс / Н. Ю. Бородавкина. — Калининград : Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2011. — 177 с. — ISBN 978-5-9971-0154-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/23949.html> (дата обращения: 22.11.2022).
10. Основы инновационного менеджмента : Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов /Л.С. Барютин, С. В. Валдайцев, А. В. Васильев [и

др.] ; под редакцией П. Н. Завлина [и др.]. – Москва : Экономика, 2000. – 474 с. : ил. – ISBN 5-282-01961-2. – Текст : непосредственный.

11. Ильенкова, С. Д. Инновационный менеджмент : учебное пособие / С. Д. Ильенкова, В. И. Кузнецов, С. Ю. Ягудин. – Москва : Евразийский открытый институт ; Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2009. – 192 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/11031.html>. – ISBN 978-5-374-00302-4. – Текст : электронный.

12. Кулмаганбетова, А. С. Инновационный потенциал малого и среднего бизнеса: теория и практика оценки (по материалам предприятий Казахстана) : монография / А. С. Кулмаганбетова, И. Н. Дубина, Ж. Б. Рахметулина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 166 с. — ISBN 978-5-4486-0709-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85569.html> (дата обращения: 22.11.2022).

13. Курамшина, К. С. Основные направления оценки экономического эффекта влияния научной инфраструктуры на развитие малых инновационных предприятий : монография / К. С. Курамшина. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2013. — 103 с. — ISBN 978-5-7882-1500-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/63750.html> (дата обращения: 22.11.2022).

14. Современные формы и методы анализа инновационной деятельности малых промышленных предприятий : монография / И. В. Гилязутдинова, Р. И. Зинурова, Р. А. Ахмадуллин, А. В. Морозов ; под редакцией Д. Ш. Султанова. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2016. — 200 с. — ISBN 978-5-7882-1931-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/79513.html> (дата обращения: 22.11.2022).

Виноградова Ольга Владимировна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: рынок жилищного строительства; категории жилой недвижимости; факторы, влияющие на спрос и предложение рынка жилищного строительства.

Аннотация: В статье приведены результаты анализа рынка жилищного строительства в Нижегородской области за последние годы. Рассмотрены факторы, определяющие спрос на жилье – уровень доходов населения, доступность ипотечного кредитования. Проанализировано удорожание основных строительных материалов.

Большое значение в развитии регионов имеет жилищное строительство, обеспечивающее комфортные условия жизни населения. Являясь драйвером экономики, оно определяет дальнейшее развитие территорий, способствует развитию смежных видов деятельности и обеспечивает приток населения, а соответственно и рабочей силы. Все это определяет научный интерес и актуальность вопросов экономики жилищного строительства. Нижегородский строительный комплекс, обеспечивший в 2021 году ввод 1,6 млн. квадратных метров жилья (1,73% от ввода жилья в России), не является исключением [1].

Рассмотрим рынок жилищного строительства Нижегородской области наиболее подробно и определим основных девелопментов, работающих в Нижегородской городской агломерации. Используя общепринятые подходы к рассмотрению отраслевых рынков, отберем компании, выполнившие за период с 2018 года по 2021 год в совокупности 70% ввода жилой недвижимости [2].

Основным источником информации являлись данные Единого ресурса застройщиков [3]. Для удобства будущих пользователей название компаний отражено по брендовому наименованию. Выборка компаний приведена в табл.1 по убыванию объема ввода жилья за рассматриваемый период.

Таблица 1

Основные девелопменты, функционирующих на рынке жилищного строительства г. Нижний Новгород в 2018 - 2021 годах

№ п/п	Девелопмент	Введено, кв. м жилой недвижимости	Доля от общего количества введенной жилой недвижимости за 2018-2021 годы, %
1	ГК Столица Нижний	155703	18
2	ГК Жилстрой-НН	120721	14
3	ГК Каскад	48063	6
4	ГК Династия	47663	6
5	СЗ Андор	45660	5
6	ГК Каркас Монолит	36228	4
7	СК НовМонолитСтрой	30048	4
8	ГК Выбор	29518	3
9	СЗ Добрострой	25659	3
10	СЗ НО Дирекция по строительству	25076	3
11	СК Высота	20824	2
12	СК Железобетонстрой №5	19827	2
ИТОГО		604 990	71

По данным сайта Единого ресурса застройщиков общее количество введенной жилой недвижимости в Нижегородской области за 2018-2021 г.г. составило 855 957 м² [3]. В состав рассматриваемых структур включена компания Железобетонстрой №5, доля которой составляет 2% (с 69 по 71 пункт).

При значительном абсолютном объеме жилищного строительства в Нижегородской области за рассматриваемый период его показатели составляют от 5,2 до 5,4 квартир на 1000 жителей, что ниже среднероссийских статистических показателей практически на треть [3].

При этом, в областном центре отмечалось снижение объемов строительства в 2021 году по отношению к 2020 году почти на 7%. Особый интерес, с точки зрения формирования конкурентного предложения, заслуживает локация вводимых строительных объектов. Стоит отменить существенное изменение районов застройки в черте г. Нижний Новгород, что обуславливается наличием и качеством городской инфраструктуры, а также ограниченностью земельных участков под жилищное строительство. Смена локации ввода жилья позволяет сделать вывод о возможной предстоящей смене модели застройки и переходу к комплексному освоению территорий.

Динамика ввода жилья по районам г. Нижний Новгород представлена в табл.2.

Таблица 2

Динамика ввода жилья по районам г. Нижний Новгород за 2018-2021 годы

Районы города	Площадь введенного в эксплуатацию жилья по годам, м ²				Изменение за период, %
	2018	2019	2020	2021	
Автозаводский	17 142	11 103	6 555	4 985	-70,9
Канавинский	60 394	6 347	6 658	3 026	-95
Ленинский	15 500	30 048	28 302	40 200	159,4
Московский	38 843	39 614	12 274	17 409	-55,2
Нижегородский	42 567	4 639	49 441	73 764	73,3
Приокский	38 885	12 952	10 912	0	-100
Советский	93 381	33 061	21 576	20 824	-77,7
Сормовский	16 643	20 178	19 634	22 908	37,6
Итого Нижнему Новгороду	357 958	118 328	196 555	183 116	-48,8

Для более детального изучения рынка жилой недвижимости в Нижнем Новгороде за 2018 - 2021 годы и для определения предпочтений покупателей, введенная жилая недвижимость проанализирована по категориям [3]. Обобщенные данные приведены в таблице 3.

Таблица 3

Распределение введенной жилой недвижимости по категориям

Тип жилья	Введено жилья, м2	Доля по объему, %
Бизнес-класс	81 828	9,56%
Комфорт-класс	421 240	49,21%
Эконом-класс	321 245	37,53%
Элитный	31 644	3,70%
Итого	855 957	100

Проведенный анализ свидетельствует о предпочтениях к категории комфорт-класса, что связано с растущими потребностями населения к комфортному жилью и возможностями его приобретения в рассматриваемом периоде.

Возможность приобретения жилья, является определяющим фактором в развитии рынка жилой недвижимости [4]. Для определения потенциального уровня спроса и покупательской способности, проанализированы среднедушевые доходы населения [5]. Сведения о доходах населения приведены на рис.1.

Приведенные данные свидетельствует о положительной динамике доходов населения, что должно обеспечить потенциально высокий спрос на жилую недвижимость.

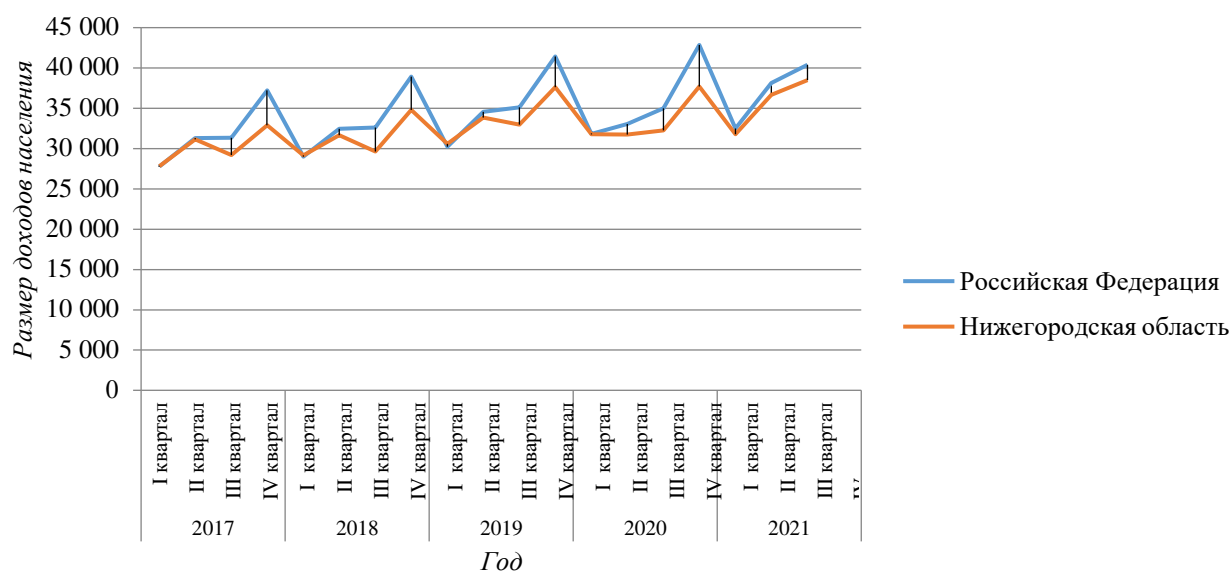


Рис. 1. Среднедушевые денежные доходы населения в Российской Федерации и Нижегородской области за период с 2017 года по 2021 год, руб.

В то же время средняя стоимость жилых помещений продолжает расти, и ее темпы роста превышают темпы роста доходов населения. Средние цены на жилье в Нижегородской области за период с 2018 года по 2021 г. выросли в 1,4 раза и составили 86 629 руб. /кв. м.

Одним из общепринятых критериев покупательской способности на рынке жилой недвижимости является *показатель количества лет, за сколько можно заработать на квартиру*. Расчеты произведены для жителей г. Нижний Новгород и основаны на данных сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области, включающих в себя среднюю заработную плату, прожиточный минимум, сбережения (рассчитанные по формуле средняя з/п – прожиточный минимум), средняя цена за м² для первичного жилья [5].

Таблица 4

Оценка необходимого времени накопления средств, необходимых для приобретения квартиры в г. Нижний Новгород

Показатели	по годам			
	2018	2019	2020	2021
Среднемесячная заработная плата, руб.	31 408	33 817	33 645	35 642
Прожиточный минимум, руб.	9 487	10 456	11 895	10 833
Среднемесячные потенциальные сбережения, руб.	21 921	23 361	21 750	24 809
Средняя цена квадратного метра первичного жилья, руб.	63 286	70 146	85 368	109 224
За сколько лет можно заработать на однокомнатную квартиру (первичное жилье S до 38 м ²)	9,1	9,5	12,4	13,9

Несмотря на возрастающие номинальные доходы населения, количество лет, необходимых для приобретения однокомнатной квартиры площадью 38 кв. м растет, что обусловлено опережением темпов роста цен на жильё темпов роста доходов населения. Данные анализа могут быть использованы застройщиками при планировании средней площади вводимых в эксплуатацию квартир. Намечена тенденция к снижению средней площади лотов.

Принимая во внимание преобладание кредитной модели приобретения жилья, проанализированы изменения на рынке ипотечного кредитования за рассматриваемый период. На основе данных сайтов Центрального банка РФ и коммерческих банков собрана информация об объеме предоставленных ипотечных кредитов в Нижегородской области, о среднем сроке предоставленных кредитов, задолженности (в т.ч. просроченная) и объеме рефинансированных ипотечных жилищных кредитов [6, 7]. Динамика по объему ипотечного кредитования по Нижегородской области приведена на рис.2.

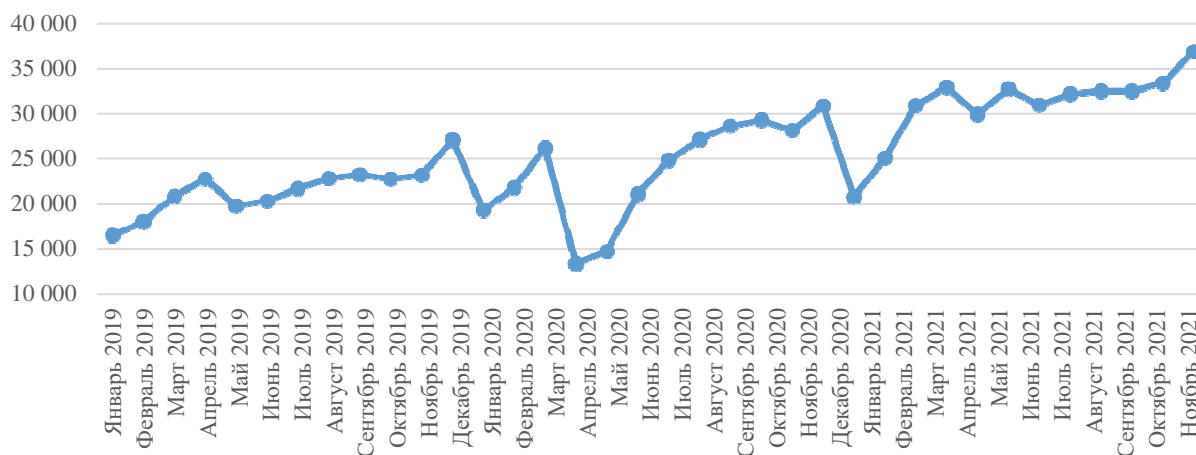


Рис. 2. Объем предоставленных ипотечных кредитов по Нижегородской области, млн. руб.

Учитывая полученные данные, стоит отметить, что объемы жилищного строительства значительным образом зависят от условий и доступности кредитования.

Одним из факторов доступности жилищного кредитования является средневзвешенная ставка по ипотечному кредитованию. Большие объемы ввода жилья и его продаж в 2020 - 2021 годах обусловлены государственным субсидированием процентной ставки по ипотечным кредитам, что в свою очередь привело к резкому росту цен на рынке жилья в России и соответственно в Нижегородской области. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам по Нижегородской области приведена на рис. 3.

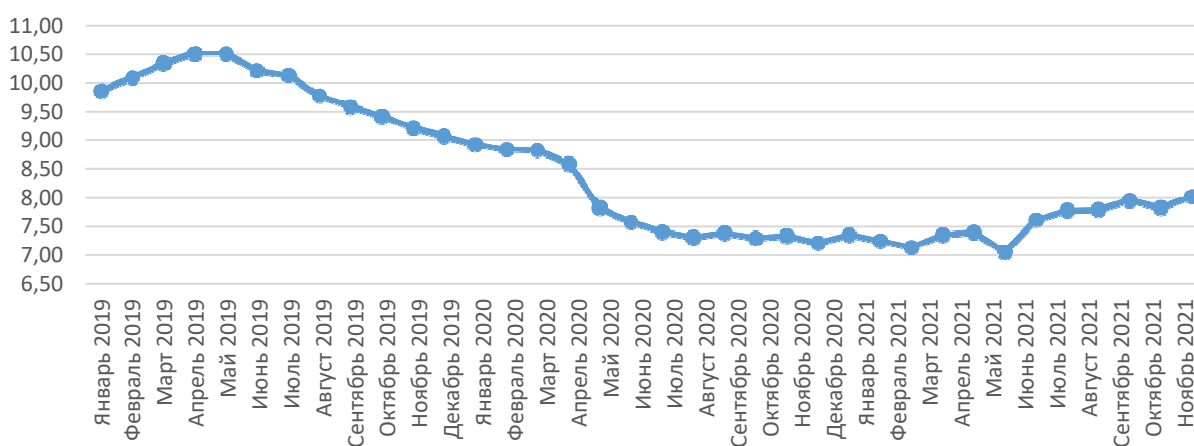


Рис. 3. Средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам в Нижегородской области, %

События 2022 года на рынке ипотечного кредитования, выраженные в высокой волатильности ставок, привели к новому для рынка явлению – снижению кредитной ставки до 0,1 - 1 % за счет включения процентного дохода кредитора в стоимость жилья. Данный подход увеличивает риски для банковского сектора в части снижения ликвидности залогового имущества из-за его завышенной первоначальной стоимости. В связи с этим, застройщикам рекомендовано формировать скидки не на размер ипотечного платежа, а на лот.

Одним из факторов, оказавшим значительное влияние на рост цен на жилую недвижимость в Нижегородской области является рост цен на строительные материалы. Для определения динамики цен на строительные материалы проанализированы ретроспективные данные сайтов производителей и компаний торговли [8]. Результаты проведенного анализа приведены на рис.4.

Проведенный анализ рынка жилищного строительства Нижегородской области позволяет сделать следующие выводы. В период строительного цикла объем предложений вводимого жилья будет расти. При этом на фоне умеренного спроса, при снижении реальных доходов населения, стоит ожидать рост цен на жилую недвижимость в пределах инфляции.

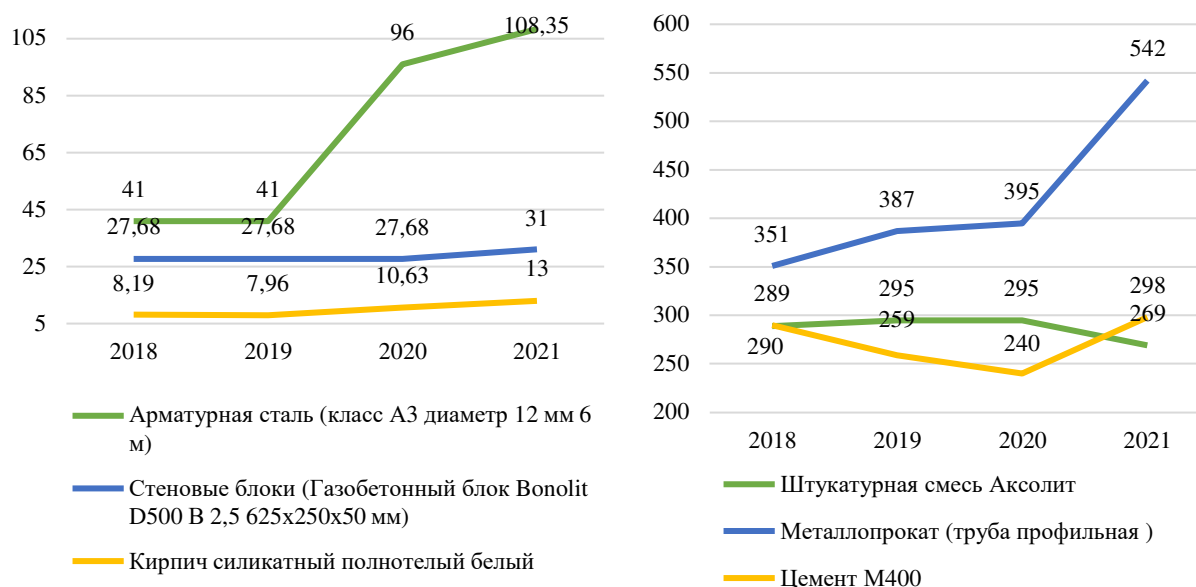


Рис. 4. Динамика стоимости строительных материалов на строительном рынке Нижегородской области

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14458> (дата обращения: 17.01.2023). – Текст : электронный
2. Виноградова, О. В. Приоритетность оценки в методике повышения конкурентоспособности / О. В. Виноградова. – Текст : непосредственный // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 9 (110). – С. 605-608.
3. Единый ресурс застройщиков. – URL: <https://erzrf.ru/?region=moskva®ionKey=143443001&costType=1> (дата обращения: 01.11.2022). – Текст : электронный
4. Кощеев, В. А. Анализ покупательской способности граждан на рынке жилищного строительства в разрезе федеральных округов / В. А. Кощеев, Я. В. Уселис. – Текст : непосредственный // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 4 (129). – С. 392-395.
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области. – URL: <https://nizhstat.gks.ru/folder/32657?print=1> (дата обращения: 01.11.2022). – Текст : электронный
6. Банки.ру. – URL: <https://www.banki.ru/services/calculators/hypothec/?borrowerType=0&collateral=0&initialFee=1116000&isMaternalCapital=0&period=20y&price=4000000&purpose=0&specialProgram=3&topHundredPlace=30&isRefinance=0> (дата обращения: 02.11.2022). – Текст : электронный
7. Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/04/02/2021/601aa6d49a79479ee4f8b241> (дата обращения: 03.11.2022). – Текст : электронный

8. Архивные данные. – URL: <https://archive.org/> (дата обращения: 04.11.2022). – Текст : электронный

Голованова Елена Николаевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СПРОСА НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ВУЗА

Ключевые слова: имитационное моделирование, спрос, прогнозирование, планирование, образование.

Аннотация: в статье даны краткие сведения о сущности имитационного моделирования и разных подходах, а также проведено имитационное моделирование спроса на образовательные программы на основании статистики за три месяца учебного года для целей прогнозирования ожидаемого спроса и примерного дохода от данных программ обучения.

Имитационное моделирование – метод конструирования модели реальной системы и постановки экспериментов на этой модели с целью исследовать её поведение либо оценить различные стратегии, обеспечивающие функционирование данной системы.

На практике имитационное моделирование может дать прогноз поведения некоторых систем, позволяющих оценивать и планировать деятельность предприятий и организаций.

В данной работе построена имитационная модель спроса на программы дополнительно профессионального образования в вузе, на примере реальных статистических данных за 3 месяца 2022 года.

Современные программы дополнительного профессионального образования направлены на обновление и обогащение интеллектуального ресурса общества, осуществление непрерывного образования руководителей и специалистов, обеспечение непрерывного развития кадрового потенциала региона.

Прогнозирование спроса и примерного дохода от программ дополнительного образования – вопрос, решение которого позволит принимать стратегические и тактические управленческие решения в организации.

Имитационная модель – это экспериментальная модель системы, в которой искусственно воспроизводятся случайности, имеющие место в реальной системе. Она представляет собой совокупность математических соотношений между входными, выходными переменными и переменными состояниями в сочетании с алгоритмом реализации некоторых зависимостей.

Существует два подхода в имитационном моделировании динамических процессов.

Первый заключается в том, что весь период моделирования разбивается на равные промежутки времени (такты моделирования) и анализ состояния системы, а также значений выходных переменных производится через одинаковые промежутки времени. При таком подходе возникает проблема выбора «правильной» продолжительности такта. Кроме того, не исключается появление тактов, в которых состояние системы по сравнению с предыдущим не изменилось.

При втором подходе величина такта моделирования не фиксируется, моделирование в этом случае происходит в момент наступления одного из «существенных» событий. Например, при моделировании производственного процесса на предприятии такими событиями могут быть освобождение или начало загрузки станка, поступление на обработку детали, при моделировании обращений в вуз для заключения договора – момент обращения и др. Именно второй подход чаще всего используется на практике и поддерживается современными языками моделирования.

Второй этап. Случайные величины, используемые в ИМ, могут быть дискретными или непрерывными. В первом случае необходимо знать их распределения, во втором — плотности распределений. Эти зависимости могут быть известны из теории, определены в результате специальных исследований либо заданы в качестве гипотезы. Точность модели (при прочих равных условиях) зависит от того, насколько точно заданы указанные распределения (плотности распределений).

Третий этап. Моделирование случайных величин при компьютерных имитационных экспериментах производится с помощью датчика псевдослучайных чисел, предусмотренного в любом современном языке программирования. Обычно это датчик случайных чисел с равномерным распределением на интервале $[0, 1]$. Если известны вероятности наступления событий, то, используя такой датчик, можно отвечать на вопросы: «Какое из N возможных событий произошло?» или «Какое значение приняла случайная величина?» [1].

Предположим, что в ИМ используется случайная величина X , принимающая дискретные значения x_1, x_2, \dots, x_N с вероятностями соответственно p_1, p_2, \dots, p_N

$\sum_{k=1}^N p_k = 1$
(). Получение некоторой реализации этой переменной в модели производится следующим образом.

Строится функция распределения случайной величины X . Указанная функция определяется посредством равенства $F(X) = \sum p_k$, в котором суммирование распространяется на все индексы, для которых $x_k < X$. С помощью датчика случайных чисел получают случайное число u из отрезка $[0, 1]$.

Из равномерности распределения получаемых случайных чисел следует, что вероятность получения случайного числа из произвольного интервала, включенного в $[0, 1]$, равна длине этого интервала. Поэтому вероятность реализации $X = x_k$ равна вероятности попадания полученного от датчика случайного числа u в произвольный интервал длиной p_k на отрезке $[0, 1]$. Можно, таким образом, утверждать, что если очередное число u датчика удовлетворяет неравенствам 0

$< u \leq p_1$, то имеет место реализация $X = x_1$, в случае $p_1 < u \leq p_1 + p_2$ — реализация $X = x_2$ и т.д. В общем случае для $k = 2, \dots, N$: если $\sum_{j=1}^{k-1} p_j < u \leq \sum_{j=1}^k p_j$, то $X = x_k$.

Заметим, что границы указанных неравенств совпадают со значениями построенной выше функции распределения $F(X)$.

Четвертый этап. Точность статистических оценок параметров реальной системы зависит от числа наблюдений (объема выборки). Погрешности в оценках обусловлены как статистическим характером самой модели, так и влиянием начальных данных (начального состояния имитационной системы), а также возможной автокорреляцией последовательных значений некоторого параметра в процессе моделирования. Очевидно, что с увеличением числа испытаний точность моделирования должна возрастать. Ввиду того что увеличение объема выборки связано с ростом затрат на моделирование, важно уметь определять минимальное число испытаний, необходимое для достижения заданной точности оценки с заданной вероятностью.

Широкое распространение получили два метода статистических испытаний. Один из них предполагает проведение достаточно большого числа T последовательных наблюдений в течение одного прогона модели (одного сеанса имитирования).

Другой метод заключается в реализации t независимых прогонов модели, т.е. в m -кратном повторении одного и того же цикла имитирования. При этом, если мы хотим получить в сумме T наблюдений, в течение каждого прогона можно делать по T/t (допустим, что это число целое) наблюдений. Оба метода дают примерно одинаковый результат.

Таким образом, имитационное моделирование – эффективный аппарат исследования стохастических (не постоянных, зависящих от вероятности) систем. Динамика стохастических систем зависит от случайных факторов, а входные и выходные переменные стохастической модели описываются как случайные величины. Соответственно, результаты единственной реализации (прогона) модели будут реализациями случайных процессов, и не смогут объективно характеризовать изучаемый объект. Поэтому при исследовании стохастических процессов с помощью имитационного моделирования искомые величины находят как средние значения по данным большого числа реализаций (прогонов) модели [1].

На основании данных подходов к имитационному моделированию построим модель, позволяющую проследить за работой системы в течение трех месяцев и получить статистические оценки ожидаемых величин дохода и спроса на образовательные программы вуза.

За прошедшие 3 месяца 2022-2023 учебного года в университете заключено 278 договоров на программы дополнительного профессионального образования, укрупненно все они разбиты по четырем ключевым группам, данные по статистике приведены в таблице 1.

Таблица 1

Статистика заключенных договоров на сентябрь-ноябрь 2022-2023 учебный год
по программам ДПО [2]

Программа (укрупненно)	Количество оплаченных договоров	Средняя сумма по договору	Вероятность реализации	Функция распределения
Дизайн	84	39250	0,302158273	0,302158273
Строительство	120	23350	0,431654676	0,73381295
Геодезия	38	43250	0,136690647	0,870503597
Психология и управление	36	28530	0,129496403	1
ИТОГО	278			

В данной таблице посчитана вероятность (частота) события - выбора программы из укрупненной группы, посчитана функция распределения по приведенному выше алгоритму.

Для проведения численного имитационного эксперимента было сгенерировано 278 случайных чисел, что в терминах рассматриваемой модели имитирует обращение слушателя в университет для заключения договора. Исходя из значения случайного числа на отрезке от 0 до 1 данному событию присваивается группа программ, которую он выберет, а ей в свою очередь ставится в соответствие средняя цена договора по данной группе. Пример работы модели приведен в Таблице 2, приведены первые 15 обращений.

Таблица 2

Имитационная модель обращения в вуз за заключением договора

	Случайное число от 0 до 1	Исход события (программа)	Исход события (сумма)
1.	0,191526	дизайн	39250
2.	0,043431	дизайн	39250
3.	0,994787	психология и управление	28530
4.	0,767211	геодезия	43250
5.	0,593175	строительство	23350
6.	0,862822	геодезия	43250
7.	0,076828	дизайн	39250
8.	0,214089	дизайн	39250
9.	0,14194	дизайн	39250
10.	0,490697	строительство	23350
11.	0,811059	геодезия	43250
12.	0,120027	дизайн	39250
13.	0,188887	дизайн	39250
14.	0,507312	строительство	23350
15.	0,471397	строительство	23350

Для получения прогнозных значений были посчитаны обращения по каждой группе программ, средняя сумма по договору, был проведен прогон модели 300 раз, то есть 300 аналогичных периодов имитировались на практике, в процессе которых менялись случайным образом 278 обращений в вуз и пересчитывалось количество обращений по программам, средняя величина договора. По данным числам выведена итоговая статистика, которая показывает ожидаемое поведение системы в аналогичный период будущего.

На основании каждого из 300 прогонов считалось количество тех или иных обращений по программам и размер общей прибыли по договорам, результат одного из них приведен в таблице 3.

Таблица 3

Результат одного прогона имитационной модели спроса на образовательные программы

	Число событий	Результат по выбору программы	Прибыль от всех договоров выбранных программ
	122	строительство	2848700
	69	дизайн	2708250
	45	геодезия	1946250
	42	психология и управление	1198260
ИТОГО:	278		8701460

После этого были просчитаны статистические показатели и определены математические вероятности количества слушателей, выбирающих те, или иные программы, а также вероятного дохода. Результаты прогонов приведены в таблице 4.

Таблица 4

Статистика по итогам имитационного моделирования

	Строительство	Дизайн	Геодезия	Психология и управление	Доход
1. Мат. ожидание (среднее количество)	120 чел.	83,7 чел.	37,2 чел.	35,7 чел.	8 759 815, 6 руб.
2. Стандартное отклонение	8,6 чел.	7,2 чел.	5,1 чел.	5,4 чел.	137 048, 7 руб.
3. Минимальное значение	94 чел.	65 чел.	24 чел.	20 чел.	8 264 740 руб.
4. Максимальное значение	146 чел.	101 чел.	53 чел.	55 чел.	9 174 460 руб.

Таким образом, построенная имитационная модель спроса на образовательные программы вуза показывает примерный прогноз развития событий на аналогичные периоды, при неизменяющихся внешних условиях. Можно проследить минимальные и максимальные значения показателей, среднее ожидаемое значение, отклонение и некоторые другие параметры статистики, которые здесь в силу ограниченности объема работы, не анализировались.

Имитационное моделирование – разработка компьютерных моделей и постановка экспериментов на них. Целью моделирования в конечном счете является принятие обоснованных, целесообразных управленческих решений [3].

Предложенная модель может быть доработана с учетом корректировки на спрос по различным внешним факторам, например, сезонности или других параметров, по желанию исследователя.

Литература

1. Афанасьев, М. Ю. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения : учебное пособие / М. Ю. Афанасьев, Б. П. Суворов. – Москва : ИНФРА-М, 2003 (Тул. тип.). – 443 с. : ил., табл.; 22 см. – (Высшее образование). – ISBN 5-16-001580-9. – Текст : непосредственный.

2. Статистические данные из практики работы МИПК ННГАСУ, собраны автором.

3. Эльберг, М. С. Имитационное моделирование : учебное пособие / М. С. Эльберг, Н. С. Цыганков ; Сибирский федеральный университет, Институт инженерной физики и радиоэлектроники. - Красноярск : СФУ, 2017. - 126 с. : ил., цв. ил., табл. – ISBN 978-5-7638-3648-6. – Текст : непосредственный.

Горбунов Сергей Владимирович

д-р экон. наук, профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Пузин Александр Иванович

аспирант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ СТОИМОСТНОГО АУДИТА В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: аудит, стоимостной инжиниринг, бюджет проекта.

Аннотация: В статье показана необходимость изучения понятия стоимостного аудита. Рассмотрены понятия аудита и стоимостного инжиниринга, их цели и задачи в инвестиционно-строительном процессе. На основе этого дано определение стоимостного аудита.

Аудиторская деятельность в строительстве еще не в полной мере отвечает тем требованиям, которые к ней предъявляются. Стоимостной аудит и инжиниринг вообще пока не имеют четкой регламентации процессов. Разрешение основных проблем во многом происходит с использованием Федерального закона «Об аудиторской деятельности», которым определены существенные требования к организации аудита, условиям его проведения, взаимоотношения аудиторов и руководителей организации, ответственность аудиторов. Реализация базовых положений закона на практике затруднена в силу самых разнообразных причин, в частности, результативность аудита в значительной степени зависит от

уровня его методической обеспеченности, наличия специализированных методик выявления кризисных аспектов в деятельности строительной организации, регламентов действий аудиторов на стадии планирования, осуществления и предоставления результатов аудита. Базовые требования к аудиту систематизированы в своде стандартов аудиторской деятельности и приобретают роль нормативных актов, регулирующих аудит.

В Российской теории и практике нет четкого определения понятия стоимостного аудита. Для того, чтобы разобраться в сущности этого понятия, необходимо понимание принципов, понятий и целей аудита.

Аудит как наука представляет собой систему знаний о методах и приемах независимого финансового контроля. Аудит как практика – вид управленческой деятельности, сводящийся к независимому финансовому контролю ведения бухгалтерского учета и оценке бухгалтерской (финансовой) отчетности. Следовательно, именно принцип независимости определяет основную сущность аудита, этим он отличается от других видов контроля и является самостоятельной научной (и учебной) дисциплиной и практикой. [1]

В отличие от комплексной проверки, т.е. аудита, исследование и изучение отдельных элементов, составных частей финансовой отчетности или разделов бухгалтерского учета можно определить, как методику проведения аудиторской проверки. Следует также отличать собственно аудит именно бухгалтерской отчетности от таких видов «аудита», как экологический, управленческий (производственный), технический, аудит персонала, кадровый аудит, аудит эффективности, аудит интеллектуальной собственности и т.д. [1]

В соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 № 307-ФЗ и мировым опытом аудиторская деятельность включает три компонента: аудит, сопутствующие аудиту услуги, прочие аудиторские услуги.

Аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций и ведения бухгалтерского учета.

Известный американский специалист в области теории и практики аудита проф. Дж. Робертсон подчеркивает, что аудит – это деятельность, направленная на уменьшение предпринимательского риска. По его мнению, аудит способствует уменьшению до приемлемого уровня информационного риска для пользователей финансовых отчетов. Можно примерно подсчитать (спрогнозировать) этот риск и определить вероятность благоприятных событий. В то же время предпринимательский риск компании (фирмы, организации) прямого влияния на аудиторов не оказывает.

Задачами аудита является установление следующего:

1. фактического наличия по состоянию на отчетную дату актива или обязательства, отраженного в финансовой (бухгалтерской) отчетности (реальность существования активов и обязательств);
2. принадлежности аудируемому лицу (проверяемому предприятию или организации) по состоянию на определенную дату актива или обязательства, отраженного в финансовой (бухгалтерской) отчетности (наличие прав и обязательств);

3. отношения к деятельности аудируемого лица хозяйственной операции или события, имевшего место в течение соответствующего отчетного периода (возникновение);

4. отсутствия не отраженных в бухгалтерском учете активов, обязательств, хозяйственных операций или событий либо нераскрытых статей учета (полнота);

5. отражения в финансовой (бухгалтерской) отчетности надлежащей балансовой стоимости актива или обязательства (стоимостная оценка);

6. точности отражения суммы хозяйственной операции или события с отнесением доходов или расходов к соответствующему периоду времени (точное измерение и правильная периодизация);

7. объяснение, классификация и описание актива или обязательства в соответствии с правилами его отражения в финансовой (бухгалтерской) отчетности (представление и раскрытие).

По объекту изучения принято выделять три вида аудита: финансовый, на соответствие и операционный.

Финансовый аудит (аудит финансовой отчетности) предусматривает оценку достоверности финансовой информации. В качестве критериев оценки обычно выступают общепринятые принципы организации бухгалтерского учета. Такой аудит проводится преимущественно независимыми аудиторами, результатом работы которых является заключение относительно финансовых отчетов. По форме и содержанию финансовый аудит наиболее близок к аудиту, осуществляемому в России.

Аудит на соответствие предназначен для выявления того, как соблюдаются предприятием конкретные правила, нормы, законы, инструкции, договорные обязательства, которые оказывают воздействие на результаты операции или отчеты. В процессе проверки на соответствие устанавливают, отвечает ли деятельность предприятия требованиям его устава, правильно ли начисляются средства на оплату труда, безупречно ли производится начисление и уплата налогов и др. Проверки на соответствие требуют установления подходящих критериев для оценки финансовой отчетности.

Операционный аудит используется для проверки процедур и методов функционирования предприятия, оценки производительности и эффективности. Его можно успешно использовать для проверки выполнения бизнес-планов, смет, различных целевых программ, работы персонала и др. Иногда его называют аудитом эффективности работы предприятия или деятельности администрации.

По периодичности осуществления аудиторских проверок различают первоначальный и периодический аудит. Первоначальный аудит – это такая проверка, которая впервые осуществляется на данном предприятии (в организации). Периодический (повторяющийся) аудит проводится на данном предприятии, как правило, ежегодно. Это позволяет установить длительное сотрудничество между аудитором и клиентом, повысить качество проверок, дать более объективную оценку состояния экономического субъекта и характера его деятельности. [1]

Рассмотрев понятие аудит, необходимо внести ещё несколько уточнений для понимания стоимостного аудита. В этом нам поможет новое пока для нашей страны понятие - стоимостной инжиниринг.

Стоимостный инжиниринг (Value Engineering – VE) – технология и организация оптимизации стоимости на этапах жизненного цикла (компании, проекта, продукции), сокращения затрат, увеличения прибыли на основе улучшения качества, расширения рынка сбыта, повышения эффективности использования ресурсов.

Стоимостный инжиниринг может рассматриваться как управляющая система, охватывающая все направления деятельности по производству стоимостных расчетов у всех участников инвестиционно-строительной деятельности, чаще всего представляемой в виде инвестиционно-строительных проектов.

Стоимостный инжиниринг как область деятельности базируется на правовых, нормативных и методических документах, разработанных в результате научно-исследовательских работ, деятельности профессиональных союзов и ассоциаций, с учетом трансфера знаний стран рыночной экономики.

Задачей стоимостного инжиниринга в общем случае является оптимизация стоимости продукции и услуг инвестиционно-строительной деятельности на всех фазах инвестиционно-строительного проекта – от предпроектных исследований, эскизных и рабочих чертежей, применения эффективных технологий, материалов, средств механизации до условий эксплуатации зданий и сооружений с учетом минимальных издержек.

Стоимостный инжиниринг (или управление стоимостью) проекта включает следующие процессы: оценку стоимости проекта; бюджетирование проекта, т. е. установление целевых показателей затрат на реализацию проекта; контроль стоимости (затрат) проекта, постоянную оценку фактических затрат, сравнение их с ранее запланированными в бюджете и выработку мероприятий корректирующего и предупреждающего характера.

Основным документом, с помощью которого осуществляется управление стоимостью проекта, является бюджет. Бюджетом называется директивный документ, представляющий собой реестр планируемых расходов и доходов с распределением по статьям на соответствующий период времени. Бюджет является документом, определяющим ресурсные ограничения проекта, поэтому при управлении стоимостью на первый план выходит затратная его составляющая, которую принято называть сметой проекта.

При выполнении работ проекта фактическая информация о затратах также учитывается на счетах затрат, что позволяет на соответствующих уровнях детализации проводить сравнение запланированных затрат (бюджетных) с фактическими.

Управление стоимостью осуществляется на протяжении всего жизненного цикла проекта, при этом, естественно, процессы управления реализуются по-разному на различных этапах проектного цикла. Это находит отражение в современной концепции управления стоимостью проекта – управления стоимостью на протяжении жизненного цикла проекта. [2]

Распределение стоимости проекта в течение его жизненного цикла неравномерно и обычно имеет следующую примерную структуру: 12% на предынвестиционной фазе, 60 % на инвестиционной и 28 % на этапе эксплуатации. [2]

Стоимость проекта определяется ресурсами, необходимыми для выполнения работ, в том числе: оборудование (покупка, взятие в аренду, лизинг); приспособления, устройства и производственные мощности; рабочий труд (штатные сотрудники, нанятые по контракту); расходные товары (канцелярские принадлежности и т. д.); материалы; обучение, семинары, конференции; субконтракты; перевозки и т. д.

Все затраты можно классифицировать как: прямые и косвенные (накладные) расходы; повторяющиеся и единовременные, например, ежемесячные платежи за использование производственных мощностей - повторяющиеся затраты, закупка комплекта оборудования - единовременные затраты; постоянные и переменные по признаку зависимости от объема работ; плата за сверхурочное рабочее время.

Оценка стоимости проекта по сути является оценкой всех затрат, необходимых для успешной и полной реализации проекта. Она отражает: обязательства; бюджетные затраты (сметная стоимость работ, распределенная во времени); фактические затраты (отток денежной наличности).

Обязательства возникают, например, при заказе каких-либо товаров или услуг заблаговременно до момента их использования в проекте. В результате выставляются счета, оплата по которым может производиться либо в момент готовности товаров к поставке, либо в момент его получения, либо согласно принятой в организации политике оплат. В любом случае при заказе бюджет уменьшается на сумму этого заказа. В ряде случаев она не учитывается до момента получения счета, что некорректно отражает текущее состояние бюджета. В связи с этим возникает потребность в системе планирования и учета обязательств проекта. Кроме выполнения своих основных функций, данная система позволит прогнозировать будущие показатели проекта.

Как и любой вид деятельности в строительстве стоимостной аудит имеет ряд специфических особенностей, которые значительно усложняют процесс проведения этой процедуры.

Система ценообразования в строительстве и сама цена представляет собой денежное выражение стоимости единицы строительной продукции и определяется количеством общественно необходимого труда, затрачиваемого на ее создание.

Механизм ценообразования в строительстве имеет специфические особенности. Прежде всего, это связано с индивидуальным характером строящихся зданий и сооружений, особенно проявляющимся в гидротехническом строительстве, существенной зависимостью стоимости от конкретных, часто неповторяющихся условий строительства. Подобные обстоятельства не позволяют установить единые отпускные цены на продукцию строительства, как это делается в других отраслях народного хозяйства.

Поэтому цена на строительную продукцию в подавляющем большинстве случаев определяется в индивидуальном порядке на основе сметной документации в соответствии с объемами работ, методами технологии производства работ и единичных расценок на отдельные виды работ.

Следует отметить основные факторы, влияющие на стоимость строительства.

Объективные факторы:

1. Рост цен на ресурсы, применяемые в строительстве (10-20 % в год);
2. Изменение законодательства (5-10 % в год);
3. Задержка начала строительства вследствие административных барьеров и несвоевременного финансирования (5-10 % в год).

Субъективные факторы:

1. Наличие возможностей для принятия субъективных решений, влияющих на стоимость строительства, в том числе: избыточные объемно-планировочные решения (10-40 %); применение неэффективных конструктивных решений (10-20 %); нерациональное размещение объекта (5-10 %).

2. Неточности и ошибки в расчетах, связанных со злоупотреблениями, в том числе: недостоверное определение объемов (10-20 %); ошибочное применение сметных нормативов (10-30 %); погрешности, связанные с проектом организации строительства (ПОС) (5-10 %).

3. Низкая инновационная активность в строительной сфере, обусловленная отсутствием системы мотивации к снижению издержек.

Становление и развитие рынка инвестиционных ресурсов требуют новых подходов к определению цен на строительную продукцию. Цена объекта должна учитывать его потребительские характеристики, качество и являться предметом договоров (контрактов) между заказчиками, подрядными и проектными организациями. В рыночных условиях хозяйствования цена стройки будет во все большей степени определяться не только расчетами стоимости, учитывающими технологические и конструктивные решения объектов, но и влиянием «факторов рынка», соотношением спроса и предложения. Сметная стоимость формирует сегодня в конечном счете и всю систему экономических отношений участников строительства, выполняет роль инструмента стимулирования поиска оптимальных проектных решений и повышения конкурентоспособности проектов.

В связи с этим с 2020 года началась реформа ценообразования и сметного нормирования в строительстве. Необходимость преобразования системы ценообразования во многом связана с изменениями и дополнениями, внесенными в законодательство РФ, которые не были отражены в нормативных и правовых актах.

Необходимо выстроить систему управления стоимостью так, чтобы в основе управления затратами находился комплекс взаимосвязанных нормативно-методических и информационно-справочных документов, которые позволят определять стоимость строительства на всех стадиях инвестиционно-строительного процесса: на стадии бюджетного планирования, когда принимается решение о целесообразности строительства того или иного объекта и определяются

основные параметры его стоимости, то есть ориентировочные объемы финансовых затрат; на стадии проектирования; на стадии осуществления строительства и расчетов за выполненные работы; на стадии эксплуатации зданий. Качественно улучшить решение поставленной задачи должен стоимостной аудит.

Исходя из, рассмотренных понятий аудита и стоимостного инжиниринга, сформулируем понятие стоимостной аудит. Стоимостной аудит – это совокупность методов и приемов контроля, направленная на сбор финансовых и бухгалтерских данных, их анализ и принятие управленческих решений на основе этих данных с целью оптимизации процессов, сокращения затрат и повышения эффективности использования ресурсов.

Литература

1. Подольский, В. И. Аудит : учебник / В. И. Подольский, А. А. Савин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2011. — 605 с. — (Основы наук). ISBN 978-5-9916-1141-1 (Изд-во Юрайт). – Текст : непосредственный.

2. Инвестиционно-строительный инжиниринг = Investment & construction engineering : справочник для профессионалов / И. И. Мазур, А. Забродин, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге ; под редакцией И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. – Москва : ЕЛИМА, 2007. – 1215 с. : ил., табл. – ISBN 5-89674-028-X. – Текст : непосредственный.

3. Об аудиторской деятельности : Федеральный закон Российской Федерации № 307-ФЗ : [принят Государственной Думой 24 декабря 2008 года : одобрен Советом Федерации 29 декабря 2008 года] : (с изменениями на 30 декабря 2021 года). – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/?ysclid=ldo78heibd30708867. – Текст : электронный.

Горбунов Сергей Владимирович

д-р экон. наук, профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Тупицына Елизавета Владимировна

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

БИЗНЕС-ПЛАН И ЕГО РОЛЬ В ФИНАНСОВОМ ОБОСНОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Ключевые слова: бизнес-план, финансовый план, инвестиционный проект, инвестиционные решения, способы финансирования.

Аннотация: Бизнес-план в переводе с английского языка означает план предпринимательской деятельности. Развитие новой модели инвестиционного планирования было вызвано, во-первых, сокращением государственных инвестиций, которые обусловили необходимость поиска альтернативных источников

финансирования на возвратной основе и, во-вторых, обеспечением соответствия разрабатываемых проектов международным нормам. Условия зарождающегося рынка диктуют необходимость использования общепринятой в других странах практики продвижения предпринимательских проектов для инвестирования.

Результатом всей прединвестиционной фазы жизненного цикла инвестиционно-строительного проекта является бизнес-план инвестиционного проекта – документ, содержащий в структурированном виде всю информацию, необходимую для осуществления этого проекта. Цель написания бизнес-плана – заинтересовать и привлечь инвестора, найти источники финансирования инвестиционного проекта. Исходной информационной базой для составления бизнес-плана служит технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта. Обобщение мирового опыта инвестиционного проектирования, проведенное ЮНИДО (структурное подразделение Организации Объединенных Наций, задачей которого является содействие промышленному развитию стран-членов ООН), позволило выделить следующие разделы бизнес-плана.

Для разработки бизнес-плана и проведения технико-экономического обоснования проектов используются методики или методические пособия, выбор которых для инициаторов проекта сейчас достаточно широк. Имеются различные типовые иностранные методики, среди них наибольшую известность получила методика Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) «Комфар», а также методики Международного Банка Реконструкции и Развития (МБРР), Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). С учетом основных принципов, лежащих в основе разработки бизнес-планов в мировой практике, подготовлен ряд отечественных методик. Среди них методика Комитета Российской Федерации по машиностроению, АО «Информприбор», Московского комитета архитектуры, Московского Комитета по науке и технологиям, методики с использованием специальных компьютерных программ («Project Expert» фирмы «Про-Инвест Консалтинг», «Альт-Инвест» и др.). Один из наиболее удобных и эффективных в работе продуктов является «Project Expert», который в настоящее время получил широкое распространение, являясь базовой программой такого типа в системе отбора, экспертизы и доработки бизнес-планов ИП. Различия этих методик состоят в степени детализации.

Выбор методики для разработки бизнес-плана, глубина и временной горизонт его проработки, вариантность закладываемых в него решений, объем, наличие прилагаемых документов и справок зависят от различных факторов. Среди них можно отметить величину предполагаемых инвестиций по конкретному проекту и специфику потенциального инвестора (его интересы, специализацию, психологию, опыт инвестирования, национальную принадлежность). Решение инвестора о выделении финансирования зависит оттого, какая фирма или предприятие претендуют на получение инвестиций: размер уставного капитала, опыт работы в рассматриваемой области, начальная стадия реализации проекта (име-

ются ли заделы по реализации проекта), финансовое положение заявителя, наличие квалифицированного штата реализаторов проекта, наличие залогов и гарантий возврата кредитов.

Бизнес-план может разрабатываться самими инициаторами проекта или специалистами, привлеченными извне, при этом фирма-заказчик готовит и предоставляет необходимые исходные данные.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что бизнес-план представляет собой комплексный документ, наиболее полно отражающий основные характеристики ИП, системно и детально обосновывающий инвестиционное предложение. Бизнес-план должен убедительно доказать эффективность принятия инвестиционного решения для его потенциальных участников, заинтересованных лиц и организаций, местной администрации, экспертов и т.д. Обобщение мирового опыта инвестиционного проектирования, проведенное ЮНИДО (структурное подразделение Организации Объединенных Наций, задачей которого является содействие промышленному развитию стран-членов ООН), позволило выделить следующие разделы бизнес-плана:

- резюме, в котором указываются суть и эффективность проекта, обеспечение и механизм реализации, источники финансирования, возврат займа и гарантии;

- характеристику предприятия и отрасли, описывающую текущее состояние, организационную структуру, учредителей, персонал, достижения предприятия, место на рынке, основных клиентов и партнеров;

- характеристику продукции (услуг), описывающую назначение и область применения, краткое описание и технические характеристики, указывающую конкурентоспособность, патентоспособность и авторские права, наличие и необходимость лицензии, сертификата качества, обеспечение требований экологичности и безопасности, условия поставки и упаковки, эксплуатации, гарантии и сервиса, утилизации после эксплуатации;

- план маркетинга и сбыта продукции (услуг), здесь рассматриваются требования потребителей к продукции (услуге), конкуренция, рынок сбыта продукции (услуги), система и каналы сбыта, стратегия продвижения на рынок и ценовая политика;

- производственный план, в котором указывается месторасположение и земля, технология, качество и сертификация производства, циклограмма производства и реализации продукции (услуг), имеющиеся необходимые производственные площади и помещения, оборудование и инструмент, комплектующие и материалы, кадровое обеспечение, транспорт и связь, энергетическое и инженерное обеспечение, экологичность и безопасность производства;

- организационный план (управление реализацией инвестиционного проекта), в котором показываются команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, партнеры по реализации проекта, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта;

- финансовый план, где даются нормативы для финансово-экономических расчетов, приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции (услуг), калькуляция себестоимости продукции (услуг), потребность в оборотных средствах, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования инвестиций, рассчитывается таблица доходов и расходов, точка безубыточности по инвестиционному проекту, поток реальных денег (поток наличности), прогнозный баланс;
- направленность и эффективность проекта, в этом разделе указываются направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации;
- риски и гарантии – показываются предпринимательские риски и форсмажорные обстоятельства, дается оценка рисков и способы их страхования, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам;
- приложения к бизнес-плану, которые включают документы, подтверждающие или дополняющие информацию, содержащуюся в бизнес-плане.

Наиболее важным разделом бизнес-плана является финансовый план. Финансовое обоснование проекта выступает критерием принятия инвестиционного решения. Поэтому разработка финансового плана должна вестись самым тщательным образом.

Расчет потребности в инвестициях осуществляется на основе моделирования потока инвестиций, связанных с созданием новых производственных мощностей (модернизацией производства, его реконструкцией или техническим перевооружением) и вводом объекта в эксплуатацию. Здесь также отражаются необходимый объем инвестиций в оборотные активы и создание резервных фондов.

При обосновании плана доходов и расходов, связанных с эксплуатацией ИП, приводятся расчеты основных показателей хозяйственной деятельности по проекту: валовой доход, объем и состав текущих затрат, валовая и чистая прибыль, денежный поток, определяемый как сумма амортизации и чистой прибыли.

Точка безубыточности (break-even point) определяет границы убыточности и прибыльности ИП. Она показывает, при каком объеме продаж достигается окупаемость затрат. Безубыточность будет достигнута при таком объеме чистого дохода, который равен общей сумме текущих постоянных и переменных затрат.

Чистый доход от реализации рассчитывается путем вычета из валового дохода налога на добавленную стоимость (НДС) и акцизных сборов.

Постоянные текущие расходы – это затраты, которые не изменяются при изменении объемов производства или продаж (к ним относятся расходы по содержанию и аренде основных фондов, амортизация, расходы на рекламу и др.). Переменные текущие расходы включают затраты на сырье и материалы, транспортные расходы и др. сумма которых изменяется пропорционально изменению объемов производства или продаж.

Обоснование стратегии финансирования ИП предполагает определение источников инвестиционных ресурсов и их структуры. В качестве основных способов финансирования ИП могут рассматриваться:

- самофинансирование, т.е. осуществление инвестирования только за счет собственных средств;
- привлечение акционерного и паевого капитала;
- лизинг;
- смешанное финансирование на основе различных комбинаций рассмотренных способов.

Выбор способов финансирования должен быть ориентирован на оптимизацию структуры источников формирования инвестиционных ресурсов. При этом следует учитывать достоинства и недостатки каждой группы источников финансирования инвестиций (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика источников финансирования инвестиционных проектов

Источники финансирования	Достоинства	Недостатки
Внутренние источники (собственные средства)	Легкость, доступность и быстрота мобилизации. Снижение риска неплатежеспособности и банкротства. Более высокая прибыльность вследствие отсутствия дивидендных или процентных выплат. Сохранение собственности и управления учредителей.	Ограниченность объемов привлечения средств. Отвлечение собственных средств из хозяйственного оборота. Ограниченность независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов.
Внешние источники (привлеченные и заемные средства)	Возможность привлечения средств в значительных масштабах. Наличие независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов.	Сложность и длительность процедуры привлечения средств. Необходимость предоставления гарантий платежеспособности. Повышение риска неплатежеспособности и банкротства. Уменьшение прибыли в связи с необходимостью дивидендных или процентных выплат. Возможность утраты собственности и управления компанией (при акционировании).

Оформление инвестиционного проекта в соответствии с рассмотренными методиками позволяет оценить его финансовую приемлемость и эффективность. Финансовым результатом инвестиционного проекта является прибыль (доход), материально-вещественным результатом – новые или реконструируемые основные фонды (комплексы объектов) или приобретение и использование финансовых инструментов или нематериальных активов с последующим получением дохода.

Литература

1. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций : учебное пособие / Т. К. Руткаускас, А. Ю. Домников, Л. А. Медведева [и др.] ; под общей редакцией Т. К. Руткаускас ; Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2019. – 314 с. : ил., табл. – ISBN 978-5-7996-2636-5. – Текст : непосредственный.
2. Шкурко, В. Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности : учебное пособие / В. Е. Шкурко, Н. Ю. Никитина ; Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 172 с. — ISBN 978-5-7996-1803-2. – Текст : непосредственный.

Горбунов Сергей Владимирович

д-р экон. наук, профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Тупицына Елизавета Владимировна

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

СОВРЕМЕННЫЙ ПОРЯДОК ВЫДАЧИ РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО

Ключевые слова: разрешение на строительство, реконструкция объектов капитального строительства, строительство линейных объектов, реконструкция объектов культурного наследия.

Аннотация: В настоящее время порядок получения разрешений на строительство, установленный Градостроительным кодексом РФ, имеет некоторые особенности. В данной статье рассмотрен порядок получения разрешений на строительство, применимый к различным видам объектов капитального строительства.

Разрешение на строительство представляет собой документ, подтверждающий соответствие проектной документации требованиям градостроительного плана земельного участка или проекту планировки территории и проекту межевания территории (в случае строительства, реконструкции линейных объектов) и дающий застройщику право осуществлять строительство, реконструкцию объектов капитального строительства.

Строительство, реконструкция объектов капитального строительства осуществляются на основании разрешения на строительство.

Не допускается выдача разрешений на строительство при отсутствии правил землепользования и застройки, за исключением строительства, реконструкции объектов капитального строительства на земельных участках, на которые не распространяется действие градостроительных регламентов или для которых не

устанавливаются градостроительные регламенты, и в иных предусмотренных федеральными законами случаях.

В общем порядке разрешение на строительство выдается органом местного самоуправления по месту нахождения земельного участка.

В этом правиле есть ряд исключений (табл. 1).

Таблица 1

Особенности получения разрешения на строительство в зависимости от объекта строительства

Орган, выдающий разрешение на строительство	Объект строительства
Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный на управление особыми экономическими зонами.	Объект капитального строительства на земельном участке, расположенном в границах особой экономической зоны.
Федеральный орган управления государственным фондом недр	Объект капитального строительства на земельном участке, предоставленном пользователю недр и необходимом для ведения работ, связанных с использованием недрами (за исключением работ, связанных с использованием участками недр местного значения)
Исполнительные органы государственной власти, осуществляющие функции в области охраны объектов культурного наследия в соответствии с Федеральным законом от 25 июня 2002 г. №73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации»	Объекты культурного наследия, если при проведении работ по сохранению объекта культурного наследия затрагиваются конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности такого объекта.
Федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъекта Российской Федерации или органы местного самоуправления в ведении которого находится соответствующая особо охраняемая природная территория, если иное не предусмотрено Федеральным законом от 1 декабря 2007 г. №3Ю-ФЗ «Об организации и о проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи, развития города Сочи как горноклиматического курорта и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»	Объект капитального строительства, строительство, реконструкцию которого планируется осуществлять в границах особо охраняемой природной территории (за исключением лечебно-оздоровительных местностей и курортов)

В целях строительства, реконструкции объекта капитального строительства застройщик направляет заявление о выдаче разрешения на строительство в уполномоченные на выдачу разрешений на строительство орган власти.

Для принятия решения о выдаче разрешения на строительство необходимы следующие документы:

1. Правоустанавливающие документы на земельный участок.
2. Градостроительный план земельного участка или в случае выдачи разрешения на строительство линейного объекта реквизиты проекта планировки территории и проекта межевания территории.

3. Материалы, содержащиеся в проектной документации:

- 3.1. Пояснительная записка.

- 3.2. Схема планировочной организации земельного участка, выполненная в соответствии с градостроительным планом земельного участка, с обозначением места размещения объекта капитального строительства, подъездов и проходов к нему, границ зон действия публичных сервитутов, объектов археологического наследия.

- 3.3. Схемы, отображающие архитектурные решения.

- 3.4. Сведения об инженерном оборудовании, сводный план сетей инженерно-технического обеспечения с обозначением мест подключения проектируемого объекта капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения.

- 3.5. Проект организации строительства объекта капитального строительства.

- 3.6. Проект организации работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства, их частей.

4. Положительное заключение государственной экспертизы проектной документации и положительное заключение государственной экологической экспертизы проектной документации применительно к проектной документации объектов, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт которых предполагается осуществить в исключительной экономической зоне Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, во внутренних морских водах, в территориальном море Российской Федерации, на землях особо охраняемых природных территорий.

5. Разрешение на отклонение от предельных параметров разрешённого строительства, реконструкции (в случае если застройщику было предоставлено такое разрешение).

6. Согласие всех правообладателей объекта капитального строительства в случае реконструкции такого объекта.

Документы (их копии или сведения, содержащиеся в них), указанные выше, запрашиваются заинтересованными лицами в государственных органах, органах местного самоуправления и подведомственных государственным органам или органам местного самоуправления организациях, если застройщик не представил указанные документы самостоятельно.

Данные документы направляются заявителем самостоятельно, если они (их копии или сведения, содержащиеся в них) отсутствуют в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

К заявлению может прилагаться положительное заключение негосударственной экспертизы проектной документации.

Уполномоченные на выдачу разрешений на строительство федеральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта РФ, орган местного самоуправления или уполномоченная организация в течение десяти дней со дня получения заявления о выдаче разрешения на строительство:

1. Проводят проверку наличия документов, необходимых для принятия решения о выдаче разрешения на строительство;

2. Проводят проверку соответствия проектной документации или схемы планировочной организации земельного участка с обозначением места размещения объекта индивидуального жилищного строительства требованиям градостроительного плана земельного участка либо в случае выдачи разрешения на строительство линейного объекта требованиям проекта планировки территории и проекта межевания территории, а также красным линиям;

3. Выдают разрешения на строительство или отказывают в выдаче такого разрешения с указанием причин отказа.

Уполномоченные на выдачу разрешений на строительство федеральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта РФ, орган местного самоуправления или уполномоченная организация по заявлению застройщика выдают разрешение на отдельные этапы строительства, реконструкции.

Данные структуры отказывают в выдаче разрешения на строительство при отсутствии документов, предусмотренных Градостроительным кодексом РФ, или несоответствии представленных документов требованиям градостроительного плана земельного участка либо в случае выдачи разрешения на строительство линейного объекта требованиям проекта планировки территории и проекта межевания территории, а также требованиям, установленным в разрешении на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства, реконструкции. Неполучение или несвоевременное получение документов не может являться основанием для отказа в выдаче разрешения на строительство.

Отказ в выдаче разрешения на строительство может быть оспорен застройщиком в судебном порядке.

Выдача разрешения на строительство осуществляется указанными уполномоченными органами без взимания платы.

Форма разрешения на строительство установлена постановлением Правительства Российской Федерации от 24 ноября 2005 г. №698.

Выдача разрешений на строительство не требуется в случае:

- строительства гаража на земельном участке, предоставленном физическому лицу для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, или строительства на земельном участке, предоставленном для ведения садоводства, дачного хозяйства;

- строительства, реконструкции объектов, не являющихся объектами капитального строительства (киосков, навесов и пр.);
- строительства на земельном участке строений и сооружений вспомогательного использования;
- изменения объектов капитального строительства и (или) их частей, если такие изменения не затрагивают конструктивные и другие характеристики их надежности и безопасности и не превышают предельные параметры разрешенного строительства, реконструкции, установленные градостроительным регламентом;
- капитального ремонта объектов капитального строительства;
- иных случаях, если в соответствии с Градостроительным кодексом РФ, законодательством субъектов РФ о градостроительной деятельности получение разрешения на строительство не требуется.

Литература

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации : ГК РФ : Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2004 г № 190-ФЗ : [принят Государственной Думой 22 декабря 2004 года : одобрен Советом Федерации 24 декабря 2004 года] : (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016). – Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2004. – № 69. – Ст. 5247 ; Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 68. – Ст. 2755.

2. Жилищный кодекс Российской Федерации : ЖК РФ : Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ [принят Государственной Думой 22 декабря 2004 года : одобрен Советом Федерации 24 декабря 2004 года] : (с изменениями от 28.10.2013 № 417-ФЗ). – Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 1 (часть 1). – Ст. 14 ; Российская газета. – 2013. – № 295.

3. Земельный кодекс Российской Федерации : ЗК : Федеральный закон Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ : [принят Государственной Думой 28 сентября 2001 года Одобрен Советом Федерации 10 октября 2001 года] : (с изменениями от 28.12.2013 №446-ФЗ). – Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. – № 44. – Ст. 4147 ; Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 27. – Ст. 3477.

4. Афанасьева, А. И. Правовые основы деятельности в инвестиционно-строительном комплексе и сфере жилищно-коммунальных услуг : учебное пособие / А. Н. Афанасьева, А. И. Романова, Д. С. Романов ; Казанский государственный архитектурно-строительный университет. – Казань : Новое знание, 2016. – 100 с. – ISBN 978-5-906668-91-2. – Текст : непосредственный.

5. Римшин, В. И. Правоведение. Основы законодательства в строительстве : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по программе бакалавриата по направлению подготовки 270800 "Строительство" / В. И. Римшин, В. А. Греджев. – Москва : Изд-во АСВ, 2015. – 295 с. – (Учебник. XXI век. Бакалавр). – ISBN 978-5-4323-0052-2.

Горбунов Сергей Владимирович

д-р экон. наук, профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Тупицына Елизавета Владимировна

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ПОДРЯДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Ключевые слова: капитальные вложения, основные фонды, капитальное строительство, заказчик, проектировщик, договор строительного подряда.

Аннотация: Капитальные вложения и капитальное строительство тесно взаимосвязаны. Капитальные вложения служат финансовым источником для осуществления капитального строительства – основной формы воспроизводства основных фондов.

Основой осуществления капитального строительства являются капитальные вложения, которые могут быть направлены:

- на новое строительство;
- реконструкцию действующего предприятия;
- техническое перевооружение производства;
- расширение действующего предприятия или какого-либо другого объекта;
- иные цели.

Капитальное строительство охватывает все стадии создания основных фондов – от проектирования объектов до ввода их в действие. Решающими его стадиями являются выполнение комплекса строительного-монтажных работ, наладка и опробование установленного оборудования, обеспечение ввода в действие строящихся объектов. Эта стадия осуществляется строительной индустрией как особой отраслью материального производства.

Взаимоотношения между заказчиком и проектной организацией (проектировщиком) регулируются договором подряда на выполнение проектно-исследовательских работ. Согласно ст. 758 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), проектировщик обязуется по заданию заказчика разработать техническую документацию или выполнить исследовательские работы, а заказчик – принять и оплатить их результат. По договору подряда на выполнение проектно-исследовательских работ заказчик обязан передать проектировщику задание на проектирование, а также другие исходные данные для разработки технической документации. Задание на выполнение проектных работ может быть подготовлено по поручению заказчика подрядчиком. Проектировщик обязан соблюдать требования, содержащиеся в задании на выполнение проектно-исследовательских работ, и вправе скорректировать их с согласия заказчика.

Проектировщик должен:

- выполнить работы в соответствии с заданием на проектирование и заключенным с заказчиком договором;
- согласовать готовую техническую документацию с заказчиком, с компетентными государственными органами и органами местного самоуправления;
- передать заказчику готовую техническую документацию и результаты изыскательских работ на объекте будущего строительства в полном объеме и надлежащего качества.

Заказчик обязан:

- уплатить проектировщику установленную договором цену полностью после завершения всех работ или уплачивать ее частями после окончания отдельных этапов работ;
- использовать техническую документацию, полученную от проектировщика, только на цели, предусмотренные договором, не передавать ее третьим лицам и не разглашать содержащуюся в ней конфиденциальную информацию;
- оказывать помощь проектировщику в выполнении предусмотренных договором проектно-изыскательских работ;
- участвовать вместе с проектировщиком в согласовании готовой технической документации с соответствующими государственными органами и органами местного самоуправления;
- возместить проектировщику дополнительные расходы, вызванные изменением исходных данных для выполнения проектно-изыскательских работ вследствие обстоятельств, которые не зависят от проектировщика;
- привлечь проектировщика к участию в деле по иску, предъявленному к заказчику третьими лицами в связи с недостатками разработанной технической документации или выполненными изыскательскими работами.

Техническое задание на проектирование разрабатывается заказчиком, но достаточно часто в процессе участвует и проектировщик. Со стороны заказчика привлекаются ведущие специалисты, потому что составление такого документа требует глубоких знаний и опыта в определенной области. Документ является юридическим и включается в состав договора между сторонами.

В общем виде техническое задание на проектирование должно содержать следующую информацию:

- список документации для создания объекта;
- сроки по этапам работ от начала до их окончания;
- данные о финансовых источниках проекта, порядок их распределения;
- последовательность сдачи работ заказчику, внесение корректировок;
- цели и значение объекта;
- основные параметры и характеристики объекта;
- требования к объекту в целом и его функциям в отдельности;
- состав работ и их содержание;
- порядок осуществления контроля за работой, приемкой объекта и ввода его в эксплуатацию;
- перечень требований к подготовке и вводу в эксплуатацию;

- порядок документального сопровождения на этапе работ и после сдачи объекта;
- указание основных источников информации, согласно которым было разработано техническое задание.

Техническое задание на выполнение строительно-монтажных работ должно содержать необходимые критерии, согласно которым должны быть осуществлены требуемые работы. Ввиду специфики отдельных видов работ, например электромонтажных, заказчиком в техническом задании могут быть установлены дополнительные условия.

Предприятия-застройщики вправе выполнять строительно-монтажные работы по возведению зданий и сооружений собственными силами (хозяйственным способом). Однако на практике застройщики часто привлекают специализированные организации (фирмы). Взаимоотношения между застройщиками и подрядчиками строятся на обычной коммерческой основе с соблюдением прав и обязанностей, вытекающих из договора строительного подряда.

Согласно ст. 740 ГК РФ, договор строительного подряда заключают на строительство или реконструкцию предприятия, здания, сооружения или иного объекта, а также на выполнение монтажных, пусконаладочных и других неразрывно связанных со строящимся объектом работ. Рекомендательный перечень статей договора достаточно типизирован и универсален, что позволяет использовать его в качестве базовой схемы при подготовке различных видов договоров.

В строительной практике заказчик заключает договор обычно с одним подрядчиком, именуемым генеральным, который выполняет основную часть работ и принимает на себя обязательство по координации работ и ответственность за своевременное и качественное выполнение всего комплекса работ, предусмотренных договором. Он привлекает для выполнения отдельных видов и комплексов работ организации субподрядчиков. Подрядчик может принять на себя обязательство по обеспечению строительства всеми видами материальных ресурсов и оборудования. Если заказчик помимо основного договора подряда заключает другие договоры на выполнение отдельных видов и комплексов работ, необходимых для сооружения объекта, то координацию работ, предусмотренных основным договором, с работами, предусмотренными другими договорами, обеспечивает заказчик, поскольку он несет ответственность за своевременное завершение всех работ по сооружению объекта.

Заказчик может заключать и отдельные договоры с подрядчиками на выполнение фиксированных объемов строительно-монтажных работ с поставкой или без поставки оборудования, разовые договоры на поставку и монтаж оборудования, на строительство отдельных зданий и сооружений и другие договоры.

По отдельному договору каждый подрядчик несет ответственность перед заказчиком только по своим прямым обязательствам, а заказчик координирует деятельность каждого подрядчика, чтобы разные исполнители не препятствовали друг другу и выполняли свои работы и поставки в необходимой последовательности. Для генерального подрядчика отдельным договором является дого-

вор субподряда. В случаях, предусмотренных договором, подрядчик может принять на себя ответственность по обеспечению эксплуатации объекта после сдачи его заказчику на период, предусмотренный в договоре. Подрядчик несет риск случайной гибели объекта строительства, составляющего предмет договора подряда, до приемки этого объекта заказчиком. Если объект строительства до приемки его заказчиком утрачен или поврежден вследствие низкого качества представленных заказчиком материалов, конструкций или исполнения неправильных указаний заказчика, то подрядчик вправе требовать оплаты всех выполненных им работ (по сметной стоимости).

Подрядчик обязан вести строительство и связанные с ним работы в соответствии с технической документацией, которая определяет объем, содержание работ и другие, предъявляемые к ним требования, и со сметой, подтверждающей стоимость (цену) работ. Как правило, подрядчик обязан выполнять все строительно-монтажные работы, зафиксированные в технической документации и смете.

Договором строительного подряда должны быть определены состав и содержание технической документации, а также сроки и обязанности сторон по ее представлению. Подрядчик, обнаруживающий в ходе строительства не учтенные в технической документации работы, которые подлежат дополнительному выполнению, обязан сообщить об этом заказчику. При неполучении от последнего ответа на свое сообщение в течение 10 дней подрядчик обязан приостановить соответствующие работы и отнести убытки, вызванные простоем, на счет заказчика. Заказчик освобождается от возмещения данных убытков, если аргументирует отсутствие необходимости в осуществлении дополнительных работ. При согласии заказчика на проведение и оплату дополнительных работ подрядчик может отказаться от их выполнения только в случаях, когда они не входят в сферу его профессиональной деятельности либо не могут быть выполнены подрядчиком по не зависящим от него причинам. Заказчик вправе вносить изменения в техническую документацию при обязательном условии, если вызываемые этим дополнительные работы не превышают 10% указанной в смете общей стоимости строительства и не меняют характера зафиксированных в договоре работ. Внесение в техническую документацию изменений сверх 10% общей стоимости работ производится на основании согласованной сторонами дополнительной сметы.

Подрядчик вправе потребовать от заказчика пересмотра сметы, если по не зависящим от него причинам стоимость работ превысила смету не менее чем на 10%. Подрядчик может также требовать возмещения разумных расходов, которые понесены им на устранение дефектов в технической документации.

Обязанность по обеспечению строительства объекта материалами или оборудованием несет подрядчик, если договором строительного подряда не предусмотрено возложение данных обязанностей на заказчика.

Заказчик оплачивает выполненные подрядчиком работы в размере, предусмотренном сметой, в сроки и в порядке, которые определены договором строи-

тельного подряда. Этим договором может быть предусмотрена оплата работ единовременно и в полном объеме после приемки объекта застройщиком. Расчеты можно осуществлять также по конструктивным элементам за выполнение отдельных работ или их отдельных этапов. Стороны вправе согласовать размеры резервирования средств, для финансовых гарантий и порядок их перечисления.

Окончательный расчет производится заказчиком после выполнения подрядчиком всех работ по договору, включая и устранение дефектов, выявленных при приемке объекта, с зачетом ранее перечисленных подрядчику средств и суммы средств финансовых гарантий, если они были предусмотрены в договоре подряда. Заказчик вправе осуществлять контроль и надзор за ходом и качеством выполняемых работ, соблюдением сроков их выполнения (графиком), качеством представленных подрядчиком материалов, а также правильностью использования последним материалов заказчика.

Литература

1. Черникова, С. А. Управление инвестиционно-строительными проектами : учебное пособие / С. А. Черникова ; Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова. – Пермь : Прокрость, 2019. – 330 с. – ISBN 978-5-94279-452-1 – Текст : непосредственный.

2. Аникин, Ю. В. Проектное дело в строительстве : учебное пособие / Ю. В. Аникин, Н. С. Царев ; Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 124 с. – ISBN 978-5-7996-1481-2. – Текст непосредственный.

Есин Евгений Юрьевич

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Иванцова Светлана Владимировна

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛИ ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ РАБОТ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ДО 2030 ГОДА

Ключевые слова: изыскания, стратегия развития, геология, геодезия, экология.

Аннотация: В статье изучены цели развития инженерных изысканий на стадии предпроектных работ. Дано определение, сформулированы цели и задачи самой стратегии развития отрасли, определена роль изыскательских работ.

Отрасль строительства окружает и затрагивает большую часть сфер нашей жизни. Поэтому развитию и модернизации процессов, происходящих в отрасли,

уделяется большое значение. Чтобы формировать стратегию развития чего-либо нужно понимать цели и задачи конечного результата.

Термин «инженерные изыскания» в исследованиях пока присутствует лишь в контексте развития отрасли экспертизы. На данный момент времени эта часть предпроектных работ не относится к числу самостоятельных стратегических задач, а также не рассматривается в контексте блока задач в рамках цифровизации.

По итогам всесторонней оценки ситуации с инженерными изысканиями в нашей стране, необходимо было понять, какого результата необходимо достичь, чтобы существенно повысить вклад в экономику страны, а также, что немаловажно, запустить внутренний механизм экономического развития и роста.

В рамках всей стратегии развития строительной отрасли определена главная цель – создание эффективной, высокотехнологичной, открытой отрасли, которая будет основана на высокой квалификации, и главной ее задачей будет выступать обеспечение комфорта и безопасности жизнедеятельности, а также устойчивый рост самой отрасли. Очевидно, что модернизации процесса изыскания вносит реальный практический вклад в достижение этой цели.

Перед отраслью в целом ставится цель повысить доли ВВП страны. Вклад изыскателей в достижение этой цели может состоять в существенном увеличении добавленной стоимости. В свою очередь, это происходит из-за изменения системы ценообразования на инженерные изыскания в сторону преобладания интеллектуальной составляющей в цене конечного продукта.

В СП 47.13330.2016 «Инженерные изыскания для строительства. Основные положения», сказано, что инженерные изыскания – обязательная часть градостроительной деятельности, обеспечивающая комплексное изучение природных условий территории (региона, района, площадки, участка, трассы) и факторов техногенного воздействия на территорию объектов капитального строительства для решения следующих задач:

- установления функциональных зон и определения планируемого размещения объектов при территориальном планировании;
- выделения элементов планировочной структуры территории и установления границ земельных участков, на которых предполагается расположить объекты капитального строительства, включая линейные сооружения;
- определения возможности строительства объекта;
- выбора оптимального места размещения площадок (трасс) строительства;
- принятия конструктивных и объемно-планировочных решений;
- составления прогноза изменений природных условий;
- разработки мероприятий инженерной защиты от опасных природных процессов;
- ведения государственного фонда материалов и данных инженерных изысканий и формирования информационных систем обеспечения градостроительной деятельности всех уровней.

В последние несколько лет наблюдается тенденция к повышению роли инженерных изысканий в процессе градостроительного освоения территорий. В частности, из-за этого в Градостроительном кодексе Российской Федерации появились положения, касающиеся использования материалов инженерных изысканий на стадии разработки генеральных планов развития городов и проектов планировки территорий. В 2019 году на законодательном уровне появилось новое понятие информационной модели объекта капитального строительства – совокупность взаимосвязанных сведений, документов и материалов об объекте капитального строительства, формируемых в электронном виде на этапах выполнения инженерных изысканий, осуществления архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта, эксплуатации и (или) сноса объекта капитального строительства.

Поэтому, на основании последних изменений, требуемым результатом деятельности специалистов по инженерным изысканиям должна быть информация, необходимая для создания современной электронной единой геоинформационной системы (платформы), которая будет использоваться всеми участниками градостроительного освоения территории. Такая система должна быть удобной основой для разработки систем и сервисов, ориентированных на массовое использование.

Создаваться она будет на основе трехмерной геодезической сети (с данными о рельефе местности) и трехмерной инженерно-геологической модели подземного пространства. В таком ресурсе должна быть предусмотрена информация о природно-климатических условиях местности и состоянии окружающей среды (экологический аспект). Также предусмотрены интерактивные данные о всех необходимых сервисах в районе строительства, о предприятиях, которые обеспечивают поставку материалов. Необходима связь со спутниковой системой «ГЛОНАСС» и не только возможность прогнозировать «реакцию» геологической, экологической, и др. природных сред на возможные изменения, но и автоматизировать поиск решения возникающих проблем на любой стадии жизненного цикла объекта

Главным назначением такой системы выступает обеспечение и поддержка работы всех пользователей в едином пространстве, работа с информационной базой данных объектов инфраструктуры, с трехмерными картами и моделями, и т.д.

Вопрос внедрения геоинформационных систем решается в нашей стране последние 20-25 лет, а задача освоения информационного моделирования – последние 10. Поэтому на данном этапе необходимо решать вопрос развития программ отечественной разработки, которые бы полностью отвечали необходимым требованиям, и при этом были бы совместимы с продуктами, которые используются ведущими мировыми компаниями.

Создание такого продукта будет стимулировать развитие соответствующих технологий в области инженерной геодезии, повысится качество и инновационная составляющая в работе инженеров-геологов, инженеров-экологов и ин-

женеров-гидрометеорологов, которые смогут подгружать получаемые ими данные в общую геоинформационную систему, основу которой создают инженеры-геодезисты.

Итак, можно выделить задачу-минимум и задачу-максимум. Первая – включение развитие геоинформационных систем, а вторая повышение качества и достоверности самих изысканий, развития технологий в этой сфере.

Литература

1. Дряхлов, В. О. Инженерно-экологические изыскания / В. О. Дряхлов ; Казанский национально-исследовательский технологический университет. – Казань : Изд-во КНИТУ, 2022. – 83 с. – Текст : непосредственный.

2. Неволин, А. П. Инженерная геология. Инженерно-геологические изыскания для строительства : учебно-методическое пособие / А. П. Неволин. – Пермь : Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2014. – 85 с. – Текст : непосредственный.

3. Шубин, М. А. Инженерные изыскания для строительства : учебное пособие / М. А. Шубин ; Волгоградский государственный технический университет. — Электронные текстовые и графические данные (0,7 Мбайт). — Волгоград : ИУНЛ ВолгГТУ, 2016. — Электронное издание локального распространения. — Текст : электронный.

4. СП 47.13330.2016. Инженерные изыскания для строительства в районах развития оползневых процессов. Общие требования : утвержден Приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 21.12.2018 N 844/пр : дата введения с 22.07.2019. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/456045544?ysclid=ldlmzo64mf797410863>. – Текст : электронный.

Жирнова Мария Валерьевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Есин Евгений Юрьевич

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ПЕРЕХОД НА РЕСУРСНО-ИНДЕКСНУЮ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: сметная стоимость строительства, ресурсно-индексный метод, сметно-нормативная база, ФСНБ-2022.

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос перехода строительной отрасли на ресурсно-индексную модель, раскрыты особенности ФСНБ-2022, показан эффект от определения сметной стоимости строительства ресурсно-индексным методом.

В 2016 году Президентом РФ была поставлена задача о совершенствовании системы ценообразования путем создания единой базы государственных сметных нормативов, а также сметных цен строительных ресурсов, определяемых на основании государственного мониторинга. Ключевым элементом является переход на ресурсную модель определения сметной стоимости строительства, финансируемого с привлечением средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, средств юридических лиц, созданных Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, юридических лиц, доля в уставных (складочных) капиталах которых Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований составляет более 50 процентов, а также капитального ремонта многоквартирного дома (общего имущества в многоквартирном доме), осуществляемого полностью или частично за счет средств регионального оператора, товарищества собственников жилья, жилищного, жилищно-строительного кооператива или иного специализированного потребительского кооператива либо средств собственников помещений в многоквартирном доме [1].

Планируется завершить реформу ценообразования в строительстве к 2025 году.

Приказом Минстроя России № 1046/пр от 30 декабря 2021 года [3] была утверждена новая федеральная сметная нормативная база ФСНБ-2022, вступающая в действие с 30 декабря 2022 года. Дополнения и изменения, утвержденные приказами Минстроя России № 378/пр от 18 мая 2022 года [4], № 703/пр от 26 августа 2022 года [5] и № 905/пр от 26 октября 2022 года [6].

ФСНБ-2022 обеспечивает применение ресурсно-индексной модели расчета стоимости строительства в соответствии с Планом мероприятий по совершенствованию ценообразования в строительной отрасли № 11789п-П16 от 10.12.2020 г. [8], утвержденного заместителем председателя Правительства России Хуснуллиным М.Ш.

Основой ресурсно-индексной модели являются сметные цены, формируемые в результате Мониторинга цен строительных ресурсов. Обмен информацией осуществляется с использованием специализированных программ на основе открытого формата XML (Постановление Правительства России № 959 от 23 сентября 2016 г., 17 п. В) [7].

До реализации проекта Мониторинга цен во всех субъектах страны, обеспечить достоверность цен призвана практика конъюнктурного анализа цен из региональных источников данных, собранных участниками инвестиционно-строительных проектов.

Мониторинг текущей стоимости строительных ресурсов осуществлялся не только в целях получения непосредственно текущих цен, но и для исключения устаревших, не применяемых строительных ресурсов. Кроме того, из ФСНБ-2022 исключены строительные ресурсы, не используемые в сметных нормах. Однако, в связи со значительным объемом строительных ресурсов, который закрывал хотя бы базовую потребность сметно-нормативной базы в материалах и машинах, к настоящему времени сборники сметных цен строительных ресурсов

сформированы в проектной номенклатуре. В тоже время, учитывая, что сборники сметных цен строительных ресурсов издаются в уровне цен по состоянию на 01.01.2022 года, расчет отдельных позиций строительных ресурсов выполняется, в том числе, в настоящее время.

Сметные нормы, входящие в сметно-нормативную базу, представляют собой совокупность количественных показателей материальных ресурсов, оборудования, затрат труда работников в строительстве, времени эксплуатации машин и механизмов, установленных на принятую единицу измерения. Работа, связанная с формированием ресурсной части сметной-нормативной базы ФСНБ-2022, оказалась самой трудоемкой частью относительно остальных изменений, вносимых в сметные нормы.

Особенности и нововведения в ФСНБ-2022:

- из ФСНБ-2022 исключены Федеральные единичные расценки;
- для разработчиков сметных программных комплексов на сайте ФГИС ЦС размещается ФСНБ-2022 в формате открытых данных XML;
- готовы 118 сборников ГЭСН, включающих более 52 тысяч норм, а также сметные цены по номенклатурным позициям строительных материалов, машин и механизмов, продолжается наполнение номенклатуры;
- производятся замены материальных ресурсов на актуальные аналоги и замены конкретных материалов на открытые группы;
- сметные цены на эксплуатацию машин и механизмов рассчитаны в соответствии с уточненной методологией, расчет оплаты труда машинистов производится отдельно.

Несмотря на то, что ФСНБ-2022 утвердили в 2021 году, до вступления ее в силу продолжают работы по актуализации содержания сметных норм, корректировке отдельных положений технических частей, наполнению сборников строительных ресурсов ценовыми показателями и другие. В результате дополнений и изменений произведены замены строительных материалов, строительных машин и механизмов на актуальные аналоги, корректировка нормы времени работы машин и др. Проведена актуализация номенклатуры строительных ресурсов на основании действующей нормативно-технической документации.

С введением новой ФСНБ-2022 расчет стоимости строительства производится по ресурсно-индексной модели, с использованием сметных норм, сметных цен строительных ресурсов в базисном уровне цен и одновременным применением информации о сметных ценах, размещенной в ФГИС ЦС, а также индексов изменения сметной стоимости к группам однородных строительных ресурсов и отдельных видов прочих работ и затрат в базисном уровне цен [2].

Переход на ресурсно-индексный метод определения сметной стоимости строительства приведет к следующим эффектам для строительного комплекса:

- значительное повышение точности и достоверности определения сметной стоимости;
- исключение неточностей в расчетах, связанных с применением укрупненных индексов по видам объектов капитального строительства;
- сокращение количества срывов конкурсных процедур;

- возможность для органов исполнительной власти субъектов РФ объективно влиять на ценовую политику в строительной отрасли;
- исключение диспропорции рентабельности подрядных организаций, выполняющих разные виды работ (в т.ч. субподрядных);
- упрощение формирования сметы контракта на основании проектной сметы;
- постепенный переход на ресурсную модель определения сметной стоимости строительства;

Приказом Минстроя России № 378/пр от 18 мая 2022 года [4] установлен перенос срока перехода на ресурсно-индексный метод определения сметной стоимости строительства с 30 июня 2022 года на 30 декабря 2022 г. Однако, в силу недостаточного наполнения ФЦИС ЦС сметными ценами строительных ресурсов в текущем уровне цен, возможно дальнейшее смещение сроков введения ФСНБ-2022.

После введения в действие ФСНБ-2022 базисно-индексный метод расчета стоимости будет применяться для строительных объектов, строительство которых начато или завершено до ввода новой редакции базы в действие.

Литература

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации : Федеральный закон Российской Федерации № 190-ФЗ : [принят Государственной Думой 22 декабря 2004 года : одобрен Советом Федерации 24 декабря 2004 года] // Российская газета. – 2004. – № 3667. – Текст : непосредственный.

2. Методика определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства, работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации на территории Российской Федерации : издание официальное : утверждена и введена в действие Приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 04 августа 2020 г. № 421/пр : дата введения 2020-10-05. – URL: <https://minstroyrf.gov.ru/docs/74853/> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст : электронный.

3. Об утверждении сметных нормативов : Приказ Минстроя России от 30 декабря 2021 г. № 1046/пр. – URL: <https://minstroyrf.gov.ru/docs/137978/> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст : электронный.

4. О внесении изменений в приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации : Приказ Минстроя России от 18 мая 2022 г. № 378/пр от 30 декабря 2021 г. № 1046/пр». – URL: <https://www.minstroyrf.gov.ru/docs/183471/> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст : электронный.

5. О внесении изменений в приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 30 декабря 2021 г. № 1046/пр «Об утверждении сметных нормативов» : Приказ Минстроя России

от 26 августа 2022 г. № 703/пр. – URL: <https://www.minstroyrf.gov.ru/docs/226787/> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст : электронный.

6. О внесении изменений в приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 30 декабря 2021 г. № 1046/пр «Об утверждении сметных нормативов» : Приказ Минстроя России от 26 октября 2022 г. № 905/пр. – URL: <https://www.minstroyrf.gov.ru/docs/230567/> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст : электронный.

7. О федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве : Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2016 г. N 959. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201609270008> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст : электронный.

8. План мероприятий по совершенствованию ценообразования в строительной отрасли № 11789п-П16 от 10.12.2020 г. – URL: <https://sudact.ru/law/plan-meropriatii-po-sovershenstvovaniiu-tsenoobrazovaniia-v-stroitelnoi/> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст : электронный.

Зверева Юлия Николаевна

канд. юрид. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Ключевые слова: административное производство, давность привлечения к административной ответственности, приостановление течения срока давности, административное взыскание, обжалование постановления по делу об административном правонарушении, сроки обжалования.

Аннотация: В статье рассматриваются проблемные вопросы, связанные с истечением срока давности привлечения к административной ответственности, и предлагаются пути решения затронутых проблем.

Порядок производства по делам об административных правонарушениях регламентируется Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях. В нем закреплены исходные позиции, которыми должны руководствоваться соответствующие органы и должностные лица при рассмотрении и разрешении конкретных дел об административных правонарушениях. В данной статье хотелось бы затронуть проблему срока давности, возникающую при административном производстве.

Институт давности привлечения к административной ответственности был известен еще законодательству РСФСР об административных правонарушениях. В силу части 1 статьи 38 КоАП РСФСР «Сроки наложения административного взыскания» административное взыскание могло быть наложено не позднее двух

месяцев со дня совершения правонарушения, а при длящемся правонарушении – двух месяцев со дня его обнаружения. Положения указанной статьи стали основой для построения современного института давности привлечения к административной ответственности. Сегодня правовую основу данного института образуют взаимосвязанные положения, прежде всего статьи 4.5 КоАП РФ.

Давностный срок привлечения к административной ответственности является одним из самых проблемных как в теории административного права, так и на практике [8].

Статья 4.5 КоАП РФ закрепляет, что постановление по делу об административном правонарушении не может быть вынесено по истечении двух месяцев (по делу об административном правонарушении, рассматриваемому судьей, – по истечении трех месяцев) со дня совершения административного правонарушения, а в определенных законом случаях – по истечении 1 года, 2 лет, 3 лет, 6 лет со дня совершения административного правонарушения.

В пункте 14 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2005 года № 5 «О некоторых вопросах, возникающих у судов при применении Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» [6] разъясняется, что статья 4.5 КоАП РФ предусматривает единственный случай приостановления течения срока давности. Таким случаем является удовлетворение ходатайства лица, в отношении которого ведется производство по делу об административном правонарушении, о рассмотрении дела по месту его жительства, когда время пересылки дела не включается в срок давности привлечения к административной ответственности. В силу части 5 статьи 4.5 КоАП РФ течение названного срока приостанавливается с момента удовлетворения данного ходатайства до момента поступления материалов дела судье, в орган или должностному лицу, уполномоченным рассматривать дело, по месту жительства лица, в отношении которого ведется производство по делу.

Перед Конституционным Судом РФ неоднократно ставился вопрос о том, подлежит ли обязательному удовлетворению ходатайство о рассмотрении дела об административном правонарушении по месту жительства лица, в отношении которого ведется производство по делу [1; 4; 5]. Нельзя отрицать, что в ряде случаев заявление такого ходатайства не что иное, как тактическое средство защиты, применяемое в целях уклонения от административной ответственности, поскольку истечение сроков давности – безусловное основание для прекращения производства по делу об административном правонарушении (п. 6 ч. 1 ст. 24.5 КоАП РФ). Конечно, удовлетворение указанного ходатайства приостанавливает течение срока давности привлечения к административной ответственности с момента его удовлетворения до момента поступления материалов дела судье, в орган, должностному лицу, уполномоченным рассматривать это дело (ч. 5 ст. 4.5 КоАП РФ). Но необходимо иметь в виду, что судья, орган, должностное лицо, получившие материалы дела, не могут рассмотреть его сразу, что повышает вероятность истечения давностных сроков. К тому же заявление подобного ходатайства может делаться незадолго до истечения срока, в том числе и по согласованию с судьей, органом, должностным лицом (коррупционный фактор) [7].

Полагаем необходимым также отметить проблему привлечения к административной ответственности при обжаловании постановления о привлечении к административной ответственности.

Частью 1 статьи 30.3 КоАП РФ определено, что жалоба на постановление по делу об административном правонарушении может быть подана в течение десяти суток со дня вручения или получения копии постановления.

Согласно пункту 4 статьи 4.8 КоАП РФ, если заявление, жалоба, другие документы либо денежные средства были сданы в организацию связи, кредитную организацию, заявлены или переданы в орган либо уполномоченному их принять лицу до 24 часов последнего дня срока, срок не считается пропущенным.

В соответствии с пунктом 6 части 1 статьи 24.5 КоАП РФ производство по делу об административном правонарушении не может быть начато, а начатое производство подлежит прекращению при наличии хотя бы одного из следующих обстоятельств: истечение сроков давности привлечения к административной ответственности.

Таким образом, в случае рассмотрения дела об административном правонарушении должностным лицом, постановление по делу об административном правонарушении выносится не позднее двух месяцев со дня совершения административного правонарушения, то есть срок привлечения к ответственности не может превышать 60 суток (в зависимости от количества дней в месяцах). Срок подачи жалобы на постановление по делу об административном правонарушении составляет 10 суток, законом прямо предусмотрено, что жалоба на постановление по делу об административном правонарушении поданная до 24 часов последнего дня срока считается поданной.

В соответствии с действующим законодательством жалоба на постановление по делу об административном правонарушении направленная в уполномоченный орган, посредством почтового отправления в установленный законом срок считается поданной. Срок доставки почтового отправления не регламентирован законодательством, и составляет в среднем от 14 до 30 суток (вывод о сроке сделан на основании фактических данных и практики).

Согласно части 1.1 статьи 30.5 КоАП РФ жалоба на постановление по делу об административном правонарушении подлежит рассмотрению в двухмесячный срок со дня ее поступления со всеми материалами дела в суд, правомочный рассматривать жалобу.

Таким образом, сроки давности привлечения к административной ответственности поглощаются установленным законом сроком для подачи соответствующей жалобы – 10 суток, сроком доставки почтового отправления – в среднем от 14 до 30 суток, сроком рассмотрения жалобы на постановление по делу об административном правонарушении судом – до двух месяцев.

По результатам рассмотрения жалобы на постановление по делу об административном правонарушении суд в праве вынести решение об отмене постановления и о прекращении производства по делу, в связи с истечением сроков давности привлечения к административной ответственности (статья 30.7 КоАП РФ).

На основании изложенного, с учётом двухмесячного срока привлечения к административной ответственности, подача жалобы на решение, вынесенное по результатам рассмотрения жалобы на постановление по делу об административном правонарушении в порядке, предусмотренном статьёй 30.9 КоАП РФ (Пересмотр решения, вынесенного по жалобе на постановление по делу об административном правонарушении) является бессмысленным процессуальным действием, так как в случае удовлетворения поданной лицом жалобы на решение, вынесенное по результатам рассмотрения жалобы на постановление по делу об административном правонарушении, с учётом истечения двухмесячного срока привлечения к административной ответственности применяются нормы, предусмотренные пунктом 6 части 1 статьи 24.5 КоАП РФ - производство по делу об административном правонарушении подлежит прекращению в связи с истечением сроков давности привлечения к административной ответственности.

Указанные выше обстоятельства свидетельствуют о несоответствии сроков привлечения к административной ответственности, предусмотренных статьёй 4.5 КоАП РФ задачам законодательства об административных правонарушениях, а именно: задачами законодательства об административных правонарушениях являются защита личности, охрана прав и свобод человека и гражданина, охрана здоровья граждан, санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защита общественной нравственности, охрана окружающей среды, установленного порядка осуществления государственной власти, общественного порядка и общественной безопасности, собственности, защита законных экономических интересов физических и юридических лиц, общества и государства от административных правонарушений, а также предупреждение административных правонарушений (статья 1.2 КоАП РФ).

Следует помнить, что общего срока давности привлечения к административной ответственности, предусмотренного ч. 1 ст. 4.5 КоАП РФ, не всегда оказывается достаточно для выявления и наказания правонарушителя [1]; установление длительного срока давности привлечения к административной ответственности может быть обосновано, в частности, особенностями производства по делам об административных правонарушениях, их общественной опасностью, сложностью выявления и другими свойствами [3].

Данный пробел законодательства, а именно отсутствие возможности приостановки течения срока давности привлечения к административной ответственности, кроме случая, предусмотренного частью 5 статьи 4.5 КоАП РФ, а также достаточно короткий срок давности привлечения к административной ответственности по большей категории дел, с успехом применяется недобросовестными лицами, желающими уйти безнаказанно от административного наказания за истечением сроков давности привлечения к ответственности.

Все вышеизложенное показывает, что необходимо дальнейшее развитие и совершенствование законодательства об административной ответственности. На наш взгляд, возможными путями решения поднятых проблем могло бы быть либо нормативное увеличение общих сроков давности привлечения к административной ответственности с двух месяцев (трех месяцев – при рассмотрении

дела судом) до одного года, либо законодательное закрепление дополнительных оснований приостановления указанного срока и процессуального срока производства по делу, например в случае назначения экспертизы по делу или в случае болезни лица, привлекаемого к административной ответственности, с установлением каких-либо предельных сроков приостановления.

Указанные меры повысят эффективность применения норм об административной ответственности, а также действительно позволят обеспечить реализацию основополагающих принципов административной ответственности.

Литература

1. По делу о проверке конституционности Федерального закона «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и Федеральный закон «О собраниях, митингах, демонстрациях, шествиях и пикетированиях» в связи с запросом группы депутатов Государственной Думы и жалобой гражданина Э.В. Савенко : Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 14.02.2013 № 4-П. – URL: <https://www.consultant.ru>. – Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 21.11.2022). – Текст : электронный.

2. Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Фролова Александра Сергеевича на нарушение его конституционных прав частью 1 статьи 29.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях : Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 29.01.2009 № 2-О-О. – URL: <https://www.consultant.ru>. – Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 21.11.2022). – Текст : электронный.

3. По запросу Ачинского городского суда Красноярского края о проверке конституционности положений частей 1 и 6 статьи 4.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях : Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 02.11.2011 № 1570-О-О. – URL: <https://www.consultant.ru>. – Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 21.11.2022). – Текст : электронный.

4. Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Выборных Андрея Тимофеевича на нарушение его конституционных прав частью 1 статьи 4.5 и частью 1 статьи 29.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях : Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 23.04.2013 № 577-О. – URL: <https://www.consultant.ru>. – Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 21.11.2022). – Текст : электронный.

5. Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Хаймина Романа Сергеевича на нарушение его конституционных прав положениями статей 25.1, 29.5, 29.6, 30.6 и 32.8 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях : Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 25.09.2014 № 2097-О. – URL: <https://www.consultant.ru>. – Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 21.11.2022). – Текст : электронный.

6. О некоторых вопросах, возникающих у судов при применении Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях : Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 24.03.2005 № 5. – URL: <https://www.consultant.ru>. – Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 21.11.2022). – Текст : электронный.

7. Новиков, А. В. Срок давности привлечения к административной ответственности или срок давности возбуждения дела об административном правонарушении? / А. В. Новиков. – Текст : непосредственный // Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Право». – 2015. – № 3. – С. 112–126.

8. Хмара, А. М. К вопросу о сроках в законодательстве об административных правонарушениях / А. М. Хмара. – Текст : непосредственный // Актуальные проблемы административного и административно-процессуального права : материалы ежегодной Всероссийской научно-практической конференции, посвященной памяти доктора юридических наук, профессора, заслуженного деятеля науки Российской Федерации В. Д. Сорокина, 22 марта 2012 г. : в 2 частях / Санкт-Петербургский университет МВД РФ. – Санкт-Петербург, 2012. – Часть 1. – С. 178–190.

Кожин Владимир Александрович

д-р экон. наук, профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Шагалова Татьяна Владимировна

канд. экон. наук, доцент ОЧУВО Московский инновационный университет

Леонтьев Александр Юрьевич

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

НОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ

Ключевые слова: риск, управление рисками, организация, роль государства, фактор риска, страновой риск, деловой риск.

Аннотация. В статье исследуется проблема управления инвестиционными рисками в строительстве. В частности, изучены подходы управления рисками, успешно применяемые в зарубежной практике, которые могут быть адаптированы к российским условиям. С этой целью для управления рисками в строительстве рассмотрены: теоретическая сущность рисков, их состав и классификация, факторы риска, предложения по их мониторингу и для обоснования стратегии снижения риска в строительстве. В статье сформулирована цель, задачи и даны конкретные предложения по улучшению управлению рисками в строительстве.

Какие же определения дают словари понятию «риск»? В словаре Ожегова риск – возможность опасности, неудачи [7, с. 875]. Толковый словарь дает совсем другое противоположное определение: риск – действие на удачу в надежде на счастливый исход [2, с.725]

Таким образом, из двух определений следует риск «только потери», либо «потери/выигрыш» – как возможность потерь и выигрыша. Ошибкой является определение риска как возможность потери и выигрыша в реализации инвестиционно-строительного проекта. Слову риск сопутствует возможность потери чего-либо, но не как не приобретение [3, с.1] Процесс строительства характеризуется неизбежностью рисков для всех организаций строительного комплекса на всех стадиях жизненного цикла, поскольку согласно ст. 211 ГК РФ [1, с.100], любой собственник несет риск случайной гибели или случайного повреждения, принадлежащего ему имущества, если иное не предусмотрено законом или договором [6, с. 1].

Анализ отечественного и зарубежного опыта управления рисками в строительстве, предопределяет взаимосвязь возможных проблем и их решения, чтобы максимально снизить ущерб от неоправданных рисков, что на сегодняшний день является актуальным вопросом для дальнейшего исследования. Значимость управления рисками обусловлена жёсткой конкуренцией как в России, так и за рубежом на рынке строительных работ.

Понимая важность и особую актуальность проблемы управления рисками в строительстве, была поставлена цель - разработать конкретные предложения по управлению рисками в строительстве. Для достижения поставленной цели предлагается решить следующие задачи:

1. Изучить отечественный и зарубежный опыт управления рисками.
2. Рассмотреть классификацию рисков.
3. Разработать методику оценки значимости рисков.

Выявление, описание и анализ рисков является обычным явлением на развитых рынках строительных услуг. Как правило, это означает уменьшение государственного контроля над тем, как ведется бизнес в той или иной области, например, для стимулирования свободной конкуренции на рынках чрезмерного вмешательства государства, и одновременно усиливаются рыночные механизмы. [4, с.145].

Управление риском связаны с действиями, осуществляемыми для выполнения решений в рамках менеджмента риска. Управление риском может включать в себя мониторинг, оценку и действия, направленные на минимизацию возможного от них ущерба [5, с. 69].

Для нашей страны характерны специфические риски рядом, которые давно изжиты в зарубежных странах и особенно создают проблемы для международных строительных компаний, работающих на российском рынке. Эти риски связаны с недобросовестной конкуренцией, попирающей законные интересы подрядчиков, с фактами взяточничества поборов при: отводе земель, с задержками подписания договоров, получением постановлений и разрешений на подключение к инженерным сетям и коммуникациями. Возникают риски из-за несвоевременной оплаты по контракту, финансовой неудачи с любой стороны. С точки зрения управления рисками, компании важно иметь полное представление об индивидуальных рисках ещё на стадии проекта, чтобы понять закономерности появления рисков и деловую среду, в которой компания должна работать на уровне

отрасли. Несмотря на то, что выявление рисков, их картирование и анализ является относительно обычными процессами на других, более развитых рынках строительства, на сегодняшний день на российском рынке они во внимание почти не принимаются.

Международная практика страхования строительных рисков предусматривает страховое покрытие не отдельных рисков, включенных в договор страхования, а всех рисков, которые могут произойти на строительной площадке. Как считают эксперты, у многих российских менеджеров слово «риск» ассоциируется только со словом «страхование».

В ряде стран старой Европы: Англии, Франции, Австрии и Швейцарии все строящиеся объекты подлежат обязательному страхованию, и в случае банкротства застройщика государство компенсирует покупателю выплаченные суммы. Страховку оплачивает застройщик, и она уже включена в стоимость недвижимости. Такой механизм наиболее действенен, однако в большинстве европейских стран и в США государственного страхования строительства нет.

Распространенный способ в международной практике, который позволяет защититься от недобросовестного или «проблемного» застройщика, – использование условного счета. В этом случае деньги от покупателя поступают на специальный счет (банк является третьей, незаинтересованной стороной) и переходят девелоперу только по завершении очередной фазы строительства и выполнении прописанных в контракте условий.

Многолетний опыт функционирования строительных предприятий, как в дорыночном периоде хозяйствования, так и в период становления рыночных отношений в России свидетельствует о том, что сфера строительства является максимально подверженной различными рисками. Источниками этих рисков являются внешняя среда и внутренние параметры самих предприятий. На рисунке 1 приведены основные риски в строительстве.

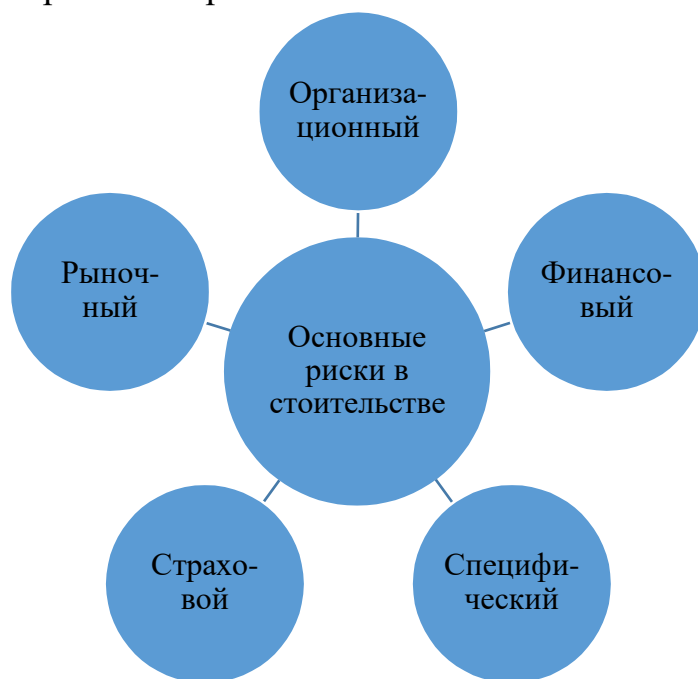


Рисунок 1 – Состав рисков в строительстве

Данные исследований показывают, что в России и за рубежом риски в строительстве одинаковые, но подходы к управлению рисками разные. Это объясняется недостатками изучения истории развития проблемы рисков в отрасли строительства в рыночных условиях. Поэтому значительная часть применяемых в России теорий по рискам пока еще опирается на зарубежный опыт. В то время за рубежом уже накопился значительный опыт управления рисками в строительстве, давно и активно продолжается совершенствование практики.

Классификация рисков на российском рынке в строительстве приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация рисков на российском рынке в строительстве

Наименование рисков	Классификационный признак	Возможный ущерб
Организационные	Эти риски связаны с ошибками менеджмента компании, ее сотрудников и с плохо проработанными проблемами системы внутреннего контроля.	Нарушение функции аппарата организации управления и организации производства.
Финансовые	Связан с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств перед государством, партнёрами и персоналом.	Обесценивание инвестиционно-финансового портфеля вследствие изменения валютных курсов, неосуществления платежей.
Специфические	Эти риски обусловлены: уникальным характером строительных проектов (единичное производство); интенсивностью капитальных вложений (большие объемы в единицу времени); с непрерывным цейтнотом от заказа проекта до его сдачи; с управлением многими различными сферами (участниками, фазами, строениями и т. п.) и комплексами технических средств; изменениями условий и договоров; высокой ответственностью за соблюдение требований к объектам строительства на протяжении жизненного цикла; большой длительностью периода реализации проекта.	Приводит к большим потерям инвестиций и банкротству
Страховые	Этот риск наступления предусмотренных условиями страховых событий, в результате чего страховщик обязан выплатить страховое возмещение (страховую сумму). Основными причинами страхового риска являются: неправильно определенные страховые тарифы, азартная практика страхователя.	Убытки, вызванные неэффективной страховой деятельностью как на этапе, предшествующем заключению договора страхования, так и на последующих этапах - перестрахование, формирование страховых резервов и т.п.
Рыночные	Это риски, связанные с нестабильностью экономической конъюнктуры	Риск финансовых потерь из-за изменения цены товара, риск снижения спроса на продукцию, трансляционный валютный риск, риск потери ликвидности и пр.

Чтобы изменить сложившееся положение на наш взгляд важно разработать методику комплексной оценки значимости рисков при разработке стратегии развития инвестиционной деятельности. Предложенная ниже методика такой оценки должна базироваться на деловой и страновой оценке рисков. Большое значение для целей оперативного управления имеет диагностика фазы цикла развития предприятия, которую нелегко определить простыми методами. Конкретную фазу развития предприятия можно установить по циклу жизни продукции на основе графического описания прироста (падения) объемов её продаж.

Эмпирические исследования показали, что этот цикл можно описать следующей зависимостью (1):

$$y_x = \frac{A_1}{(1+a)^x - bx}, \quad (1)$$

где, y_x – объем продаж продукции в каждом временном периоде (x);

A_1 – предельный кумулятивный объем продаж при соблюдении неравенства ($A_1 \leq A_{max}$), где A_{max} – максимальный объем продаж в фазе зрелости, исходя из реальной ёмкости рынка и возможного использования имеющихся мощностей предприятия;

a , b – параметры степени экспонентности: a – подъема, b – падения; x – период, в течение которого осуществляется производство и продажа продукции (в мес., годах).

На основе проведенных расчетов по каждому из основных видов продукции производится окончательный выбор цикла жизни предприятия. Для этого данные расчетов сводятся в таблицу 2.

Таблица 2 – Расчет цикла жизни предприятия (пример условный)

Наименование продукции	Расчет цикла жизни	Удельный вес в объеме продаж
А	Подъем	+0,3
Б	Стагнация	-0,35
С	Зрелость	+0,2
Д	Зрелость	+0,15
Превышение тенденций: положительных (+)		(0,65-0,35)=0,3

На основе данных таблицы 2 можно сделать вывод, что на предприятии положительная тенденция превышает, а в ней превалирует стадия зрелости, что позволяет окончательно сделать заключение, что предприятие находится в стадии зрелости. Стратегическое планирование требует для конкретного предприятия: определения цикла развития предприятия, чтобы узнать на какой стадии находится анализируемое предприятие.

Установив стадию цикла жизни предприятия, выбираются стратегии его функционирования с учетом данных таблицы 3.

При этом выбранные стратегии конкретизируются с учетом альтернативных вариантов развития, с учетом рекомендуемых стратегий, приведенных на рисунке 2.

Таблица 3 – Стратегия функционирования организации по стадиям жизненного цикла товара

Макро-подсистемы организации	Жизненный цикл товара			
	Зарождение	Рост	Зрелость	Упадок
Ключевая стратегия	Инжиниринг Проникновение на рынок Техническое развитие	Развитие производства	Эффективность производства Высокое качество товара	Финансы Персонал Способность получить обратно деньги и переместить персонал
Система управления	Создание и регистрация нового предприятия или выделение новых производств	Стратегическое управление, ориентация на результат, создание альянсов, поглощение конкурентов	Совершенствование системы управления, адаптация к изменениям производства	Реорганизация, (ликвидация, объединение, банкротство, поглощение)
Техническое развитие	Эффективный инжиниринг и проектирование нового товара	Способность усовершенствовать товар, повысить его качество	Способность снизить издержки, создать новые варианты товара	Способность развивать новые уникальные качества продукта
Производство	Способность расширить производство нового товара	Увеличение объемов производства Снижение издержек Улучшение качества товара	Улучшение товара Снижение издержек Отношения с поставщиками и покупателями	Способность сокращать производство, издержки, запасы оборудования и товаров
Персонал	Гибкость в найме и обучении персонала	Мотивация персонала на рост квалификации и результативность	Способность эффективно платить, увеличивать производительность	Способность сокращать и перемещать персонал
Экономика и финансы	Поиск ресурсов для поддержки инвестиций Эффективное использование финансов	Способность финансировать, быстрое расширение производства и улучшение товара	Способность правильно распределять денежные потоки Эффективная система контроля издержек и цен	Способность продать излишнее оборудование, имущество и товары на складе
Маркетинг	Способность проникать на рынок	Рост продаж, лояльность к потребителям Способность создать значимость торговой марки, найти нишу Развитие каналов продвижения и рекламы	Способность агрессивного продвижения товара на новые рынки и удержания ниши Гибкость ценообразования	Ценовая эффективность выбора каналов и рынков Имидж организаций Отношения с потребителями



Рисунок 2 – Альтернативные варианты стратегического развития предприятия

Выбор стратегических альтернатив развития предполагает одновременно и выбор темпов прироста развития, принимаемых в процентах для пессимистического ($0 \div 2\%$), для реалистического ($>2 \div 5\%$), оптимистического $>5\%$. Однако для окончательного принятия тех или иных темпов развития необходимо сделать оценку делового риска по таблице 4 и странового риска по данным таблицы 5. На основе полученных оценок принятые темпы прироста развития предприятия корректируются по формуле:

$$T_{\text{пр2}} = T_{\text{пр1}} \left(\frac{K_{\text{д}} + K_{\text{с}}}{2} \right), \quad (2)$$

где $T_{\text{пр2}}$ – планируемый темп прироста показателей, в %;

$T_{\text{пр1}}$ – принятый темп прироста показателей на основе выбранной альтернативы развития = $6,5\%$;

$K_{\text{д}}$, $K_{\text{с}}$ – коэффициенты делового риска ($K_{\text{д}}$) и странового риска ($K_{\text{с}}$), определяемые в таблицах 4, 5.

Таблица 4 – Оценка делового риска предприятия (расчет коэффициента оценки делового риска ($K_{\text{д}}$))

Критерии оценки	Баллы	Предпочтительная оценка
1. Надежность поставщиков		
1. Поставщики аккуратно выполняют свои обязательства	10	
2. Есть случаи сбоев в поставке		
3. Отсутствие информации о поставщиках	0-5	5
2. Диверсифицированность поставщиков	0	
1. Работа с несколькими поставщиками по 1 виду сырья и материалов		
2. Работа с одним поставщиком	10	
3. Отсутствует информация		10
3. Сезонность поставок	5	
1. Поставки осуществляются постоянно	0	
2. Поставки осуществляются периодически		
3. Отсутствует информация	10	
4. Наличие складских помещений	5	10
1. Имеются собственные складские помещения	0	
2. Склады арендуются		
3. Складское помещение отсутствует	10	10
5. Порядок приобретения сырья и материалов	8	
1. У производителя	0	
2. Через посредников		
3. Отсутствует информация	10	10
6. Уровень цен на приобретаемые ценности и их транспортировку	5	5
1. Доступность цен	0	
2. Опасность повышения цен		
7. Соответствие транспортировки характеру груза		
1. Вид транспортировки соответствует грузу	10	
2. Товар отдален от покупателя	0-5	5
3. Вид транспортировки не соответствует грузу		
4. Отсутствует информация об условиях транспортировки	10	10
8. Спрос на продукцию	0-5	
1. Постоянный	0-3	

Критерии оценки	Баллы	Предпочти- тельная оценка
2. Сезонный	0	
9. Конкуренция на сбыт продукции		
1. Наличие конкурентов	10	10
2. Монополия	0-5	
10. Сбыт продукции		
1. Самостоятельная реализация	0-5	
2. Через посредников	10	10
3. Отсутствует информация о сбыте продукции	10	
	50	10
Итого:		95

$$\text{Откуда } K_d = \frac{95}{100} = 0,95$$

Примечание: чем выше балл, тем лучше оценка делового риска.

Таблица 5 – Экспертная оценка странового риска

Вид риска	Баллы										Определение высокого риска	
	Низкий					Высокий						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Риски с точки зрения активов												
Политика экспроприации/ национализации											+	Возможность экспроприации активов
Возможность финансирования в принимающей стране											+	Недостаток или высокая стоимость финансирования
Гарантия прав владельцев											+	Нарушение общепринятых международных соглашений
Риск с точки зрения предпринимательского климата												
Политическая стабильность											+	Политическая нестабильность
Отношение общественности к иностранным инвестициям											+	Плохое отношение или отрицание
Требования к владельцам собственности											+	Завышенные требования/трудности
Обстановка в области правоприменения в целом											+	Бюрократизм/сильная загруженность
Государственное вмешательство в управление											+	Участие в управление компанией
Распространенность отрицательного отношения к частному сектору											+	Распространенность увеличивает риск
Наличие и стоимость местной рабочей силы											+	Недостаток или высокая стоимость

Вид риска	Баллы										Определение высокого риска
	Низкий					Высокий					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Взаимоотношения с соседними государствами										+	Угроза конфликта; нет торговых отношений
Протекционизм в отношении местных компаний										+	Более благоприятные для местных компаний; дотации
Финансовый риск для России											
Конвертируемость национальной валюты										+	Не конвертируется
Стабильность национальной валюты										+	Низкая стабильность
Ограничения по отношению к движению товаров и капиталов							+				Ограниченные меры
Контроль за ценами							+				Существование контроля за ценами
Масштабы экономии/емкость рынка								+			Меньшие масштабы экономики
Тенденции в экономике									+		Низкие темпы роста вплоть до экономического спада
Негативное влияние задолженности (долговых обязательств)			+								Высокий уровень задолженности
Ставки налогообложения						+					Высокие ставки: изменение налогового законодательства
Уровень инфляции									+		Высокие темпы
Местные потребности в иностранных инвестициях						+					Невысокие потребности в иностранном капитале
Количество наблюдений	2	0	2	0	1	4	2	5		4	
Всего: взвешенных	2	0	6	0	5	24	14	40	36	40	
Сумма	167										
Параметры	22	Таким образом $K_c = 7,59/10 = 0,759$									
Средневзвешенная величина (округлено)	7,59										

Примечание: чем ниже баллы, тем меньше степень риска.

Учитывая, что организация находится на стадии зрелости, принимая условия формулы (3), выбирается темп прироста:

при ($T_{пр1} = 6,5\%$, $K_d = 0,95$, $K_c = 7,59/10 = 0,759$)

составит $T_{пр2} = 6,5 * (0,95 + 0,759) / 2 = 5,13\%$

Уровень странового риска измеряется на основе количественных (статистических данных), качественных (экспертной оценка), эконометрических и комбинированных методов оценки. Страновой риск формируется на основании

большого количества внешних и внутренних факторов, от которых зависит и инвестиционная привлекательность государства. Для делового риска следует считать такое условие правомерности, как невозможность достижения цели действиями, не связанными с риском. Деловой риск должен признаваться обоснованным и в том случае, если поставленные цели могут быть достигнуты и не рисковыми действиями, но это потребует больше времени, сил и средств, а при допущении определенного риска есть возможность достичь этих целей с меньшими затратами. Затем выбираются методы управления. При этом формирования таких методов управления, которые способствовали достижению глобальной цели организации.

Заключение

Многолетний опыт функционирования строительных предприятий как в дорыночный период хозяйствования, так и в период становления рыночных отношений в России свидетельствует о том, что сфера строительства является максимально подверженной рискам, источниками которых являются и внешняя среда, и внутренние параметры самих предприятий.

В статье проанализирована проблема управления рисками при реализации в России инвестиционных строительных проектов, выделены факторы риска в РФ и за рубежом, определены составляющие системы управления рисками предприятия в современных условиях, представлена классификация рисков в строительстве. Разработаны предложения по управлению рисками в строительстве. Решены следующие задачи:

1. Изучен отечественный и зарубежный опыт управления рисками.
2. Представлена классификация рисков в строительстве.
3. Разработана методика оценки значимости рисков.
4. Обоснована стратегия по управлению рисками.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : ГК РФ : Федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ : [принят Государственной Думой 21 октября 1994 года] : [с изменениями и дополнениями на 28.06.2021]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.09.2022). – Режим доступа: КонсультантПлюс. Законодательство. ВерсияПроф. – Текст : электронный.

2. Большой толковый словарь правильной русской речи : около 8000 слов / Л. И. Скворцов. – Москва : Оникс : Мир и Образование, 2009. – 1100 с. – ISBN 978-5-488-02273-7. – URL: http://samlib.ru/w/wagapow_a_s/skvortsov-dic.shtml (дата обращения 11.10.2022). – Текст : электронный.

3. Кожин, В. А. Аспекты бизнес-планирования в инвестиционно-строительном комплексе на рынке жилья / В. А. Кожин, К. О. Латяев. – Текст : непосредственный // Проблемы современного социально-экономического и технологического развития России и пути их решения : материалы Национальной научно-практической конференции ; редколлегия Д. В. Хавин, С. В. Горбунов, Е. Ю. Есин. – Нижний Новгород, 2021. – С. 40-46.

4. Экономика предприятия (организации) : учебное пособие / В. А. Кожин Т. В. Шагалова, С. А. Иванов, И. С. Жесткова ; Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. – Нижний Новгород : ННГАСУ, 2016. – 344 с. : ил. – ISBN 978-5-528-00078-75. – Текст : непосредственный.

5. Морозова, Т. Ф. Оценка рисков в строительстве / Т. Ф. Морозова, Л. А. Кинаят, А. Ж. Кинаят. – Текст : электронный // Строительство уникальных зданий и сооружений : Интернет-журнал. – 2013. – № 5 (10). – URL: [https://unistroy.spbstu.ru/userfiles/files/2013/5\(10\)/6_morozova_kinayats_10.pdf](https://unistroy.spbstu.ru/userfiles/files/2013/5(10)/6_morozova_kinayats_10.pdf) (дата обращения 12.10.2022).

6. Симонова, Н. Е. Анализ рисков строительного предприятия / Н. Е. Симонова, И. Ю. Петухов. – Текст : электронный // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – URL: <https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1665513893&tld=ru&lang=ru&name=Simonova%20.p> (дата обращения 12.10.2022).

7. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – URL: <https://avidreaders.ru/read-book/tolkovyy-slovar-russkogo-yazyka-1.html> (дата обращения: 11.10.2022). – Текст : электронный.

Крестьянинов Алексей Николаевич

канд. экон. наук, профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Кузьмичев Михаил Владимирович

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В СФЕРЕ ЖКХ

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, услуги ЖКХ, реформирование ЖКХ, коммунальные системы, управление ЖКХ.

Аннотация: В статье выделены наиболее важные проблемы управления организацией в сфере ЖКХ, а также предложены возможные рекомендации по их совершенствованию.

В настоящее время центральное место занимают вопросы по стабилизации и повышению уровня и качества жизни населения, от решения которых в большинстве своём зависят ориентиры и темпы дальнейших преобразований, и, в конечном счёте, политическая стабильность в обществе. Сегодня ЖКХ на региональном уровне испытывает особые сложности и отстаёт от современных требований. Прежде чем мы рассмотрим проблемы и предложим ряд рекомендаций, рассмотрим понятийный аппарат изучаемого вопроса и специфику управления организации в сфере ЖКХ.

Напомним, что ЖКХ трактуется следующим образом: это «совокупность подотраслей, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры

различных зданий населенных пунктов, создающий удобства и комфортность проживания и нахождения в них граждан путем предоставления им широкого спектра жилищно-коммунальных услуг [1]. Так как тема данной статьи связана, в частности, с вопросами управления организацией в сфере ЖКХ заметим, что управляющие организации формируются для совместного управления собственниками помещений недвижимого имущества в многоквартирном доме, обеспечения эксплуатации этого дома, владения, пользования и распоряжения общим имуществом. Наряду с этим, управляющая организация реализует обслуживание жилого фонда, ремонтная же группа производит все работы, связанные с ремонтом и обслуживанием квартир, подъездов, фасадов, крыш. Иными словами, основными результатами работы управляющей организации выступают техническое состояние жилищного фонда, а также удовлетворенность потребителей качеством жилищного обслуживания [2]. Ниже дадим трактовку управляющей организации в ЖКХ.

Управляющие организации в ЖКХ представляют собой государственную особенность. Напомним, что подобного института нельзя обнаружить в том или ином западном сообществе. В силу собственной организационной базы территориальное общественное самоуправление – наверное, наша «российская, дооктябрьская организация – аграрная, фермерская, казачья, регионально-государственная» [3]. В России сфера ЖКХ, к сожалению, выступает как убыточный сектор с экономической точки зрения, стоящий в запущенном состоянии и данный факт требует незамедлительного вмешательства и проведения соответствующих организационно-экономических мероприятий, которые бы помогли коренным образом исправить положение дел в ЖКХ [4].

Ниже представим главные проблемы в управлении организацией в сфере ЖКХ и пути их решения:

1. Высокие тарифы и их необусловленный рост. Таков вывод сделан на примере городского округа Семёновский Нижегородской области, в частности, были рассмотрены жалобы населения г.о. Семёновский, которое обеспокоено тем, что им приходится тратить немалые суммы на услуги ЖКХ. Плюс к этому многих возмущает непрозрачность расходования средств [5].

2. Отсутствие нормального качества предоставляемых услуг. Возникает вопрос, по какой причине сотрудники ЖКХ не справляются со своими обязанностями? Этому есть два объяснения. Первое: старые коммуникации работают неэффективно, много энергии тратится в никуда и эти потери должны оплачивать жильцы дома. Второе: в ЖКХ нередко работают сотрудники, которые не соответствуют занимаемой должности, поэтому выполняют работы неправильно, непрофессионально, из-за чего страдает качество работ.

3. Отсутствие контроля за организациями жилищно-коммунальной отрасли. Государство недостаточно контролирует эту сферу, а ЖКХ чувствуют свою безнаказанность, поэтому нередко люди сталкиваются с мошенническими схемами и аферистами, берущими за свои услуги втридорога, а по факту не предоставляющие эти услуги.

Так, обозначив, наиболее главные проблемы, предложим пути их решения:

1. Государство должно взять на контроль деятельность ТСЖ, управляющих организаций и разработать правовую ответственность за недобросовестную работу таких организаций. Также очень значимо, чтобы правительство ликвидировало монополистов, которые устанавливают «заоблачные» цены на коммунальные услуги. Было бы верным формирование здоровой конкурентной среды для управляющих организаций в сфере ЖКХ.

2. Найти дополнительные источники финансирования, чтобы можно было произвести полную модернизацию коммунальной инфраструктуры. Износившиеся прогнившие трубы, газопровод, канализацию, старые электрические сети – все это нужно поменять, чтобы люди не переплачивали за потерю энергии. Дополнительно для снижения энергетических потерь следует установить систему энергосбережения в каждом доме, а также поставить новые приборы учета, чтобы жильцы не прибегали к мошенническим схемам.

3. Сформировать общественные организации с целью реализации контроля за работой управления организацией в сфере ЖКХ. Члены таких организаций должны контролировать ход проведения капитального ремонта, замену окон, работы по благоустройству прилегающей к дому территории и т. д.

Наряду со всем вышесказанным, хотелось бы также отметить, что сегодня важно и крайне необходимо незамедлительно обсуждать, и искать решение проблем в сфере ЖКХ, в частности, также рассматривать вопросы соотношения экономики дома и экономики управляющей организации, подмену роли собственника в многоквартирных домах, а также понимание самими собственниками МКД Жилищного кодекса РФ [6]. Необходимо, на наш взгляд, объединить управляющие жилой недвижимостью организации: это и МКД, и малоэтажка. При этом сегодня также прослеживается и отсутствие ответственного собственника, работа управляющей организации в условиях заниженных расценок, загрузка судов и административных органов спорами собственников и управляющих организаций (далее – УО) и ресурсоснабжающих организаций, наличие хищнических УО и демпинг, вмешательство органов власти в работу УО. И все это определяет направления необходимой работы: содействие формированию экономики управляющей организации, выстраивание системы сбалансированной и долгосрочной системы договорных отношений между собственниками, УО, ресурсоснабжающими организациями с учетом интересов всех сторон.

Опираясь на свой опыт работы в сфере ЖКХ, замечу, что прежде всего мы представляем интересы управляющих организаций, но будем мы это делать без перекосов и перегибов. Мы нацелены на формирование бесконфликтной среды в сфере управления МКД, а это значит использование альтернативных способов урегулирования споров, включая медиацию. Мы всегда готовы слушать о проблемах, ожиданиях и пожеланиях управляющих организаций, чтобы вместе с ними формировать ту действительность, которая нам нужна.

Также сегодня важной темой выступают законодательные инициативы рассматриваемого вопроса, позиция по формированию платежной дисциплины и взысканию задолженности за ЖКУ. Так, например, 12 октября 2022 года был

рассмотрен законопроект, который меняет условия расторжения договора управления в одностороннем порядке. Предлагается внести поправку о том, что такое расторжение может быть не ранее, чем через год с даты заключения договора, за исключением нарушения договора управляющей организацией. Полагаем, что эти поправки имеют высокие шансы для принятия. Кроме того, важно поднимать вопрос о переносе срока перелицензирования, которое предстоит в 2023 году, и для которого, как оказалось, многие моменты не подготовлены нормативно. Новый законопроект предлагает предоставить управляющим организациям время на подготовку. Еще один законопроект касается внесения нового порядка вхождения провайдеров в многоквартирные дома — это тоже достаточно болезненный вопрос для отрасли.

Литература

1. Белькевич, Н. Г. Современные проблемы ЖКХ и пути их решения управляющими компаниями муниципальных образований / Н. Г. Белькевич. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 10 (90). — С. 894-896.
2. Аверьянова, А. Г. Современные проблемы в сфере управления жилищно - коммунальным хозяйством / А. Г. Аверьянова. — Текст : непосредственный // E-Scio. — 2019. — № 4. — С. 31.
3. Грызлова, В. П. Местное самоуправление как институт гражданского общества / В. П. Грызлова. — Текст: непосредственный // Местное самоуправление — механизм реализации конституционности России : в 2 частях / В. П. Грызлова. — Москва : Знание, 2022. — Часть 2. — 128 с.
4. Цыбренко, И. В. Проблемы формирования стратегии предприятий ЖКХ в условиях реформирования / И. В. Цыбренко. — Текст : непосредственный // Пространство экономики. — 2018. — № 4. — С. 3.
5. Официальный сайт Администрации г. о. Семёновский Нижегородской области. — URL: <https://semenov.nnov.ru>. — Текст : электронный.
6. Жилищный кодекс Российской Федерации : ЖК РФ : Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2004 года № 188-ФЗ : [принят Государственной Думой 22 декабря 2004 года] : [редакция от 07 октября 2022]. — Текст : электронный // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2005. — № 1. — Ст. 14 (Часть 1). — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/?ysclid=ldlp1ngj9q432724166.

Назарова Надежда Александровна

канд. юрид. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Назаров Сергей Николаевич

старший преподаватель Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ КАК ГЛАВНЫЙ СУБЪЕКТ
БАНКРОТСТВА ГРАЖДАН**

Ключевые слова: арбитражный управляющий, банкротство, временный, внешний, конкурсный управляющий, гражданин.

Аннотация: В статье показана необходимость рассмотрения главного субъекта института банкротства граждан. Рассмотрены проблемы участия арбитражного управляющего в судебных практики. Проанализированы правовое положение арбитражного управляющего и организационно-правовой статус.

«При осуществлении практически всех процедур банкротства», - замечает Е. Енькова, – в качестве одного из главных действующих лиц выступает временный, внешний, конкурсный управляющий, объединяемый согласно Федеральному закону о несостоятельности одним понятием – арбитражный управляющий»¹. В соответствии со ст. 20 Закона арбитражным управляющим признается гражданин РФ, являющийся членом одной из саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. Его деятельность рассматривается как профессиональная частная. За осуществление возложенных на него Законом полномочий ему выплачивается фиксированное вознаграждение и сумма процентов, возмещаются понесенные при исполнении обязанностей расходы, кроме того, собрание кредиторов может установить дополнительное вознаграждение для арбитражного управляющего (ст. 206). Условия членства в саморегулируемой организации арбитражных управляющих подробно изложены в п. 2 ст. 20². Закон также определяет перечень лиц, относящихся к заинтересованным лицам в отношении должника и кредиторов (ст. 19), а также иных лиц, которые не могут быть назначены арбитражными управляющими в отношении конкретного должника (п. 2 ст. 202).

¹ Енькова Е.Е. Проблемы правового регулирования несостоятельности (банкротства) дисскюн. М., 1999. – С. 95.

² Требования к кандидату в арбитражные управляющие имеют свою историю. В 1994 г. Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) распоряжением от 13.09.94 №57-р «Об аттестации специалистов по антикризисному управлению» утвердило Положение об аттестации специалистов по антикризисному управлению и Типовую форму аттестации специалиста. В 1998 г. Законом о банкротстве вводится лицензирование деятельности арбитражных управляющих, в дополнение к которому Постановлением Правительства РФ от 25.12.98 №1544 было утверждено Положение о лицензировании деятельности физических лиц в качестве арб управляющих. Данное Положение определяет порядок и условия выдачи физическим лицам лицензий на осуществление деятельности в качестве арбитражных управляющих при проведении процедур банкротства в соответствии с Законом.

Кандидатура арбитражного управляющего указывается в заявлении о признании должника банкротом. В этом случае саморегулируемая организация, членом которой является кандидат, должна предоставить в арбитражный суд информацию о соответствии кандидатуры необходимым требованиям (см. выше: ст. 20 и 202). Если же в заявлении кандидатура не указана, ее предоставляет заявленная³ саморегулируемая организация (п. 1 ст. 45). Согласно п. 4 ст. 2134 и п. 3 ст. 2135, в заявлении гражданина о признании его банкротом, либо конкурсного кредитора указывается наименование и адрес СРО, из числа которой должен быть утвержден финансовый управляющий. Если же и заявленная СРО не представляет соответствующую кандидатуру в течение четырнадцати дней со дня получения определения арбитражного суда о принятии заявления, суд откладывает рассмотрение вопроса об утверждении арбитражного управляющего на тридцать дней. В этом случае заявитель и иные участники процесса вправе обратиться с ходатайством об утверждении управляющего из другой СРО, указанной в ходатайстве. При отсутствии ходатайства заявителя, суд утверждает арбитражного управляющего, указанного в ходатайстве, поступившем в суд первым (из общего числа ходатайств иных лиц), либо предложенного СРО, указанной в таком ходатайстве (п. 7 ст. 45). Если же в течение трех месяцев кандидатура не находится, суд прекращает производство по делу (п. 9 ст. 45).

Арбитражный управляющий обязан (п.2 ст. 203): принимать меры по защите имущества должника, анализировать его финансовое состояние и результаты финансово значимой деятельности, вести реестр требований кредиторов, предоставлять необходимую информацию о сделках кредиторам, разумно и обоснованно осуществлять расходы, связанные с исполнением обязанностей, выявлять признаки преднамеренного и фиктивного банкротства и под. В целях наилучшего исполнения возложенных на него обязанностей, связанных с применением специальных профессиональных познаний и навыков, он вправе привлекать в качестве консультантов или исполнителей соответствующих специалистов (аудиторов, финансовых аналитиков, оценщиков, юристов).

Среди различных арбитражных управляющих в банкротстве физического лица участвует финансовый управляющий (п. 4 ст. 2134), более того, согласно Закону, его участие в деле о банкротстве гражданина является обязательным (п.1 ст. 2139). Прежде всего, он исполняет общие для арбитражных управляющих функции (ст. 203), в т.ч. ведет реестр требований кредиторов. Реестр выполняет две основные задачи: 1) при применении всех процедур банкротства и на всех стадиях рассмотрения дела о банкротстве, исходя из сведений, содержащихся в реестре, определяются участники собрания кредиторов и количество голосов каждого из конкурсных кредиторов, а на первом собрании кредиторов – также и

³ Согласно п. 2 ст. 39, кандидатура временного управляющего и сведения о саморегулируемой организации указываются в заявлении конкурсного кредитора; согласно п. 2 и 5 ст. 37, в заявлении должника кандидатура временного управляющего может быть указана, но если она не указывается, то определяется случайным выбором, установленным регулирующим органом при опубликовании уведомления об обращении в арбитражный суд заявлением должника.

количество голосов, которыми обладают налоговые и иные уполномоченные органы; 2) на стадии конкурсного производства на основе реестра производится удовлетворение требований кредиторов в порядке очередности, установленной Законом о банкротстве. Финансовый управляющий имеет право: обращаться в суд с заявлениями от имени гражданина о признании недействительными подозрительных сделок и сделок, влекущих за собой оказание предпочтения одному из кредиторов перед другими (см. подробно: ст. 612 и 613); заявлять возражения требованиям кредиторов; участвовать в качестве третьего лица в судах по имущественным спорам; получать информацию об имуществе гражданина от органов государственной власти и местного самоуправления; требовать от гражданина информацию о его деятельности по исполнению плана реструктуризации долгов; созывать собрание кредиторов, в частности для предварительного согласования решений и сделок гражданина; обращаться в суд с ходатайством о принятии мер по обеспечению сохранности имущества гражданина, либо об отмене таких мер; заявлять отказ от исполнения сделок должника; получать информацию из бюро и Центрального каталога кредитных историй (п. 7 ст. 2139).

При этом финансовый управляющий принимает на себя и следующие обязательства: принимать меры по выявлению имущества гражданина и обеспечению его сохранности; проводить анализ финансового состояния должника, выявлять признаки преднамеренного и фиктивного банкротства; вести реестр требований кредиторов; уведомлять кредиторов о проведении собраний, введении реструктуризации долгов гражданина или реализации его имущества; созывать и проводить собрания кредиторов; рассматривать отчеты о выполнении плана реструктуризации долгов гражданина и предоставлять их кредиторам; контролировать ход выполнения гражданином плана реструктуризации долга и исполнение текущих требований кредиторов; направлять кредиторам отчет финансового управляющего не реже одного раза в квартал (п. 8 ст. 2139).

Вознаграждение финансовому управляющему состоит из фиксированной суммы и суммы процентов, установленных в ст. 206; фиксированная сумма выплачивается за счет средств гражданина одновременно по завершении процедуры, применяемой в деле о банкротстве, и составляет сумму в 10 тыс. рублей. Выплата суммы процентов осуществляется за счет денежных средств, полученных в результате реализации имущества гражданина (п. 3, 4 ст. 2139). В деле о банкротстве физического лица она составляет два процента размера выручки от реализации имущества гражданина и денежных средств, поступивших в результате взыскания дебиторской задолженности, а также в результате применения последствий недействительности сделок. Данные проценты уплачиваются финансовому управляющему после завершения расчетов с кредиторами. Разумеется, при этом расходы на проведение процедур, заявленные управляющим, могут быть оспорены в суде должником как необоснованные в порядке, предусмотренном п. 5 ст. 207. Обращаясь с заявлением в суд о признании гражданина банкротом, заявители сталкиваются с нежеланием арбитражных управляющих заниматься ведением процедуры банкротства физического лица, поскольку она не

столь доходна, как банкротство юридического лица. Эта проблема на местах решается различно участниками банкротного производства, в т.ч. определением дополнительного вознаграждения финансовому управляющему. Между тем, проблема могла бы решиться, если бы законодатель изменил правовой статус арбитражного управляющего, по схеме, сходной с регламентированием деятельности адвокатуры. В отличие от арбитражного управляющего, адвокат не является индивидуальным предпринимателем и определенную составляющую юридической работы он совершает на базе бюджетных средств. Статус индивидуального предпринимателя – арбитражного управляющего, при отсутствии дополнительных рекомендаций и предписаний закона значительно усложняет для несостоятельного обывателя законную процедуру банкротства.

Гражданин обязан предоставлять финансовому управляющему по его требования любые сведения о составе и месте нахождения своего имущества, составе обязательств, кредиторах и пр. в течение пятнадцати дней с момента получения требования об этом. При этом сведения, составляющие личную, коммерческую, служебную, банковскую или иную тайну, охраняемую законом, не подлежат разглашению (п. 9, 10 ст. 2139). Закон наделил должника и кредиторов правом требовать от арбитражного управляющего возмещения убытков, причиненных его действиями (бездействием), нарушающими законодательство РФ (ст. 204). В случае необходимости управляющий может быть отстранен от участия в деле арбитражным судом по причине неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязанностей или возникновения обстоятельств, препятствующих его деятельности на основаниях и в порядке, предусмотренном п. 5 ст. 83.

Таким образом, различных сложностей в судебной практике носит естественный характер. Этот факт определяется востребованностью банкротства физических лиц, подтверждает его неоднозначный и прямо спорный характер, благодаря чему можно утверждать в ближайшее время продолжение законотворческой работы.

Литература

1. Кораев, К. Б. Основная идея законодательства о банкротстве гражданина / К. Б. Кораев. – Текст : непосредственный // Российская юстиция. – 2014. – № 7. – С. 10-13.
2. Свириденко, О. М. Институт несостоятельности (банкротства) в системе гражданского права / О. М. Свириденко. – Текст : непосредственный // Журнал российского права. – 2011. – № 1. – С. 39-46.
3. Енькова, Е. Е. Проблемы правового регулирования несостоятельности (банкротства) : 12.00.04 : диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Енькова Екатерина Евгеньевна. – Москва, 1999. – 212 с. – Текст : непосредственный.
4. Раудин, В. Расширительное толкование / В. Раудин. – Текст : непосредственный // ЭЖ-ЮРИСТ. – 2015. – № 44. – С. 7.

Никифорова Елена Павловна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Никифоров Алексей Николаевич

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

АДАПТАЦИЯ КУРСА «ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» К СОВРЕМЕННЫМ ТЕНДЕНЦИЯМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Ключевые слова: организация, проектирование, изыскания, технологии информационного моделирования.

Аннотация: В статье показана необходимость модификации учебного курса «Организация проектно-изыскательской деятельности» в связи с современными тенденциями в отрасли. Описаны произведенные изменения в лекционных материалах и практических занятиях.

Утвержденная Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства до 2030 года задает курс на цифровизацию строительной отрасли как инструмент ее развития. В современных условиях студентам необходимы знания и навыки в области организации различных этапов жизненного цикла объектов капитального строительства с применением цифровых технологий. Поэтому курс «Организация проектно-изыскательской деятельности» был адаптирован к этим тенденциям.

Актуализированы сведения о нормативной базе дисциплины. Например, Градостроительный Кодекс эволюционировал в части статей, касающихся оценки квалификации специалистов-проектировщиков и изыскателей, типовых проектных решений, деятельности саморегулируемых организаций, создания, развития и эксплуатации государственной информационной системы обеспечения градостроительной деятельности Российской Федерации, введено понятие экспертного сопровождения. Постановление №87 претерпело существенные изменения, внесенные постановлением Правительства №963 от 27 мая 2022, которое корректирует количество и название разделов проектной документации, а также меняет их содержание. Также изменились перечни добровольных и обязательных стандартов, исходя из Постановления Правительства России № 914 от 20 мая 2022 года.

Наряду с традиционными в дисциплину были введены модули, касающиеся организации проектирования и изысканий с применением информационного моделирования. В лекционные материалы были внесены сведения о составе информационной модели (ИМ). На вид и содержание ИМ влияют поставленные цели и задачи инвестиционно-строительного проекта, вид строительного объекта, задачи применения информационного моделирования, а также действующее законодательство. Кроме того, после принятого в бизнес-плане решения о

применении в проекте технологий информационного моделирования (ТИМ), оформляется техническое задание заказчика с требованиями к ИМ. Оно включает в себя перечень этапов работ и контрольные точки выдачи информации, требования к уровням проработки элементов модели, к составу и форматам результатов проекта и т.д.

Студентами изучается методика разработки плана реализации проекта, состоящая из следующих шагов:

1. Анализ целей инвестиционно-строительного проекта и определении соответствующих им задач применения информационного моделирования;
2. Разработка процессов информационного моделирования;
3. Разработка структуры и содержания цифровых информационных моделей и процедур обмена информацией;
4. Определение потребности в ресурсах, разработка процедур совместной работы, контроля процесса информационного моделирования и качества цифровых информационных моделей.

Схема организации, информационные потоки и структура проектной группы при ТИМ-проектировании отличается от используемой при САД-проектировании. Появляются новые функции, связанные с созданием модели, координацией работ.

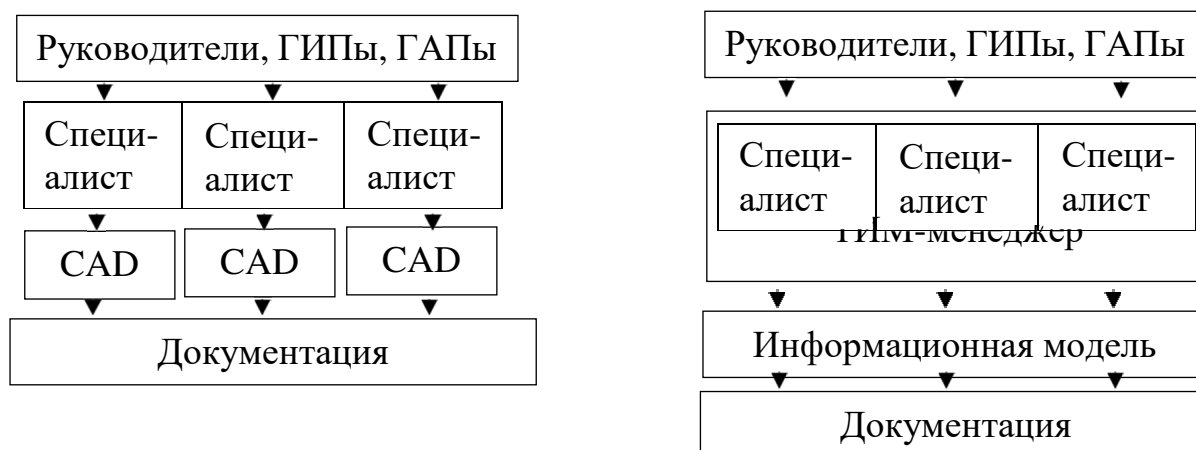


Рисунок 1. – Схемы проектирования при САД и ТИМ-подходах.

Стратегической функцией и управлением деятельностью по внедрению, поддержке и развитию технологий информационного моделирования объекта капитального строительства (ОКС) на уровне организации может заниматься ТИМ-директор. Его трудовые обязанности:

- организация внедрения и развития технологий информационного моделирования ОКС в организации;
- стандартизация деятельности организации с применением технологий информационного моделирования ОКС;
- контроль результатов использования технологий информационного моделирования ОКС в организации.

Управлением процессами информационного моделирования ОКС на этапах его жизненного цикла занимается ТИМ-менеджер. Его функции:

- организация взаимодействия с заказчиком информационной модели ОКС;
- разработка плана реализации проекта информационного моделирования ОКС в соответствии с ресурсами, стандартами и бизнес-процессами организации;
- организация среды общих данных проекта информационного моделирования ОКС;
- координация работы над проектом информационного моделирования ОКС;
- контроль выполнения плана реализации проекта информационного моделирования ОКС;
- формирование и контроль качества информационной модели ОКС на этапах его жизненного цикла;
- прием-передача информационной модели ОКС по этапам его жизненного цикла.

Организация разработки и использования структурных элементов информационной модели ОКС на этапе его жизненного цикла возлагается на ТИМ-координатора. В его трудовые функции включатся:

- формирование предложений для плана реализации проекта информационного моделирования ОКС;
- организация рабочей среды для разработки и использования структурных элементов информационной модели ОКС;
- организация коллективной работы с информационной моделью ОКС;
- проверка структурных элементов информационной модели на соответствие требованиям к информационной модели ОКС;
- консультирование разработчиков и пользователей информационной модели ОКС по технологиям информационного моделирования.

Разработкой и использованием структурных элементов информационной модели занимается разработчик модели (ТИМ-проектировщик). В проектных организациях и группах эти функции выполняют проектировщики по профильным разделам проекта, имеющие навык и опыт работы в программном обеспечении, поддерживающем ТИМ. В их функции включено:

- формирование, обработка и актуализация данных структурных элементов информационной модели при решении профильных задач на этапе жизненного цикла ОКС;
- формирование технической документации информационной модели ОКС.

Техническое сопровождение информационного моделирования ОКС оказывает ТИМ-мастер, в функции которого входит:

- адаптация и сопровождение программных средств в соответствии со стандартами применения технологий информационного моделирования ОКС в организации;

- подготовка контента электронных справочников, библиотек компонентов и баз данных для информационного моделирования ОКС в соответствии с заданием;

- автоматизация и сопровождение решения задач формирования, анализа и передачи данных об ОКС средствами программ информационного моделирования.

В курсе также рассматриваются вопросы организации среды общих данных, ее структура и регламентация, ведение совместной работы над проектом.

Эффективность и точность принятия проектных решений обеспечивают качественно проведенные с применением современных методов инженерные изыскания. В курсе описаны поток данных и методология при проведении инженерных изысканий с применением ТИМ. Рассматриваются возможности и инструменты в изыскательской деятельности для создания информационной модели местности, современные методы обработки данных, приборы и методы измерения (спутниковые, оптические решения).

Рассмотрены процесс организации ТИМ-проектирования, принципы управления, а также процедуры контроля качества цифровых информационных моделей. Проведен обзор отечественных продуктов для проектно-изыскательских задач, особенности перехода на ТИМ в современных условиях.

На практических занятиях студенты знакомятся с методикой определения стоимости работ по подготовке проектной документации, содержащей материалы в форме информационной модели.

В практические задания, связанные с построением организационной структуры проектного предприятия, матрицы ответственности и модели рабочего места, студентам предлагается смоделировать организацию проекта с применением ТИМ. В учебном процессе используется современное программное обеспечение отечественного производства, позволяющее студентам получить навыки организации и управления сложными проектами.

Литература

1. Российская Федерация. Правительство. Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года : распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 октября 2022 г. № 3268-р. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/352185341> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст : электронный.

2. Российская Федерация. Законы. Градостроительный кодекс Российской Федерации : ГК РФ : Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ : [принят Государственной Думой 22 декабря 2004 года : одобрен Советом Федерации 24 декабря 2004 года] : [с изменениями и дополнениями на 11 января 2023 года]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст : электронный.

3. СП 333.1325800.2020. Правила формирования информационной модели объектов на различных стадиях жизненного цикла ОКС : Информационное

моделирование в строительстве : свод правил : утвержден приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 31 декабря 2020 г. N 928/пр : дата введения 1 июля 2021 г. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

4. СП 404.1325800.2018. Правила разработки планов проектов, реализуемых с применением технологии информационного моделирования: информационное моделирование в строительстве : свод правил : утвержден приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 17 декабря 2018 г. N 814/пр : дата введения 18 июня 2019 г. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

5. Информационные технологии в инженерных изысканиях. Российский форум изыскателей : IV Международная научно-практическая конференция, 15-16 сентября 2022 г. – URL: <https://izyskateli.info/downloads/rfi-2022-program.pdf?ysclid=ldiqbnuis2256323784>. – Текст : электронный.

6. Специалист в сфере информационного моделирования в строительстве. профессиональный стандарт : утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 16.11.2020 № 787н. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

7. Методика определения стоимости работ по подготовке проектной документации, содержащей материалы в форме информационной модели: утверждена приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 24 декабря 2020 года N 854/пр : [редакция 14 октября 2022 г.]. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

Овчинников Павел Александрович

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: предпроектные исследования градостроительных условий земельных участков, определение ограничений развития территорий по данным градостроительной документации, информационное обеспечение реализации инвестиционно-строительных проектов.

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы градостроительного анализа земельных участков на этапе предпроектных исследований. Показаны содержание и структура градостроительного анализа территорий при реализации градостроительной деятельности и в рамках учебного процесса по подготовке студентов профиля «Организация инвестиционно-строительной деятельности».

В инвестиционно-строительной деятельности особое место занимает правовой режим земельного участка.

Правовой режим земельного участка регулируется значительным количеством правовых актов, которые в совокупности образуют сложную систему.

Градостроительный кодекс РФ (ГрК РФ) выделяет четыре вида **градостроительной документации**:

1. документы территориального планирования;
2. документы градостроительного зонирования;
3. документация по планировке территории;
4. нормативы градостроительного проектирования.

Первые три группы документов устанавливают отдельные характеристики земельного участка, которые нужно учитывать при планировании инвестиционно-строительной деятельности.

Рассмотрим подробнее документы градостроительного зонирования.

К **документам градостроительного зонирования** согласно ГрК РФ отнесены только Правила землепользования и застройки (ПЗЗ).

Правила землепользования и застройки – документ градостроительного зонирования, который утверждается нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, нормативными правовыми актами органов государственной власти субъектов Российской Федерации – городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга и в котором устанавливаются территориальные зоны, градостроительные регламенты, порядок применения такого документа и порядок внесения в него изменений.

Правила землепользования и застройки включают в себя:

- 1) порядок их применения и внесения изменений в указанные правила;
- 2) карту градостроительного зонирования;
- 3) градостроительные регламенты.

Градостроительное зонирование – зонирование территорий муниципальных образований в целях определения территориальных зон и установления градостроительных регламентов.

Территориальные зоны – зоны, для которых в правилах землепользования и застройки определены границы и установлены градостроительные регламенты.

Территориальная зона по своей сути является совокупностью земельных участков, на которые распространяется один градостроительный регламент.

С учетом того, что территориальные зоны подразумевают только определенные виды разрешенного использования, для осуществления этих видов использования участок объективно должен быть не меньше (не больше) определенного размера, иначе использование участка может привести к негативным последствиям (неэффективное использование земли, нарушение права соседей на благоприятную окружающую среду или благоприятные условия жизнедеятельности).

Градостроительный регламент в отношении земельных участков и объектов капитального строительства, расположенных в пределах соответствующей территориальной зоны, устанавливает:

1) *виды разрешенного использования* земельных участков, равно как всего, что находится над и под поверхностью земельных участков и используется в процессе их застройки и последующей эксплуатации объектов капитального строительства;

2) *предельные размеры* (минимальные и (или) максимальные) земельных участков и *предельные параметры* разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства;

3) *ограничения использования* земельных участков и объектов капитального строительства, устанавливаемые в соответствии с законодательством РФ;

4) *расчетные показатели минимально допустимого уровня* обеспеченности территории объектами коммунальной, транспортной, социальной инфраструктур и *расчетные показатели максимально допустимого уровня* территориальной доступности указанных объектов для населения в случае, если в границах территориальной зоны, применительно к которой устанавливается градостроительный регламент, предусматривается осуществление деятельности по комплексному развитию территории.

Классификатор видов разрешенного использования земельных участков дан в приложении к приказу Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии от 10.11.2020 г. № П/0412 «Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков».

Одной из важнейших характеристик земельного участка является вид разрешенного использования, определяющий назначение объектов капитального строительства, которые могут быть возведены на земельном участке.

В соответствии с действующим законодательством перед началом строительства или реконструкции объектов капитального строительства собственники (арендаторы) земельного участка должны получить градостроительный план земельного участка.

Градостроительный план земельного участка (ГПЗУ) выдается в целях обеспечения субъектов градостроительной деятельности информацией, необходимой для архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции объектов капитального строительства в границах земельного участка. ГПЗУ относится к документации информационного обеспечения градостроительной деятельности (гл. 7 ГрК РФ).

ГПЗУ – это справочный документ, который выглядит, как выписка из правил землепользования и застройки, из проекта планировки и проекта межевания территории применительно к конкретному земельному участку, в которой указывается информация о строительных характеристиках предназначенного для застройки участка и имеющихся в отношении него строительных ограничениях.

Основным значением ГПЗУ является фиксация даты, на которую должны быть актуальны требования из градостроительного регламента (дата выдачи ГПЗУ).

Форма ГПЗУ утверждена приказом Минстроя России от 25.04.2017 № 741/пр (ред. от 18.02.2021) «Об утверждении формы градостроительного плана земельного участка и порядка ее заполнения».

Согласно статье 48 ГрК РФ застройщик (технический заказчик; лицо, ответственное за эксплуатацию здания, сооружения; региональный оператор) обязаны передать ГПЗУ лицу, осуществляющему проектирование на основании договора подряда на подготовку проектной документации.

ГПЗУ необходим застройщику для прохождения экспертизы проектной документации (ст. 49 ГрК РФ), получения разрешения на строительство (ст. 51 ГрК РФ) и разрешения на ввод объекта в эксплуатацию (ст. 55 ГрК РФ).

Государственную услугу по подготовке и выдаче ГПЗУ предоставляет Министерство градостроительной деятельности и развития агломераций Нижегородской области.

Источниками информации для подготовки ГПЗУ являются документы территориального планирования и градостроительного зонирования, нормативы градостроительного проектирования, документация по планировке территории, сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре недвижимости, федеральной государственной информационной системе территориального планирования (ФГИС ТП), государственной информационной системе обеспечения градостроительной деятельности (ГИСОГД), а также технические условия подключения (технологического присоединения) объектов капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения.

Государственные информационные системы обеспечения градостроительной деятельности (ГИСОГД) – это создаваемые и эксплуатируемые в соответствии с требованиями ГрК РФ на региональном уровне информационные системы, содержащие сведения, документы, материалы о развитии территорий, об их застройке, о существующих и планируемых к размещению объектах капитального строительства и иные необходимые для осуществления градостроительной деятельности сведения.

Целью ведения государственных информационных систем обеспечения градостроительной деятельности является обеспечение органов государственной власти, органов местного самоуправления, физических и юридических лиц достоверными сведениями, необходимыми для осуществления градостроительной деятельности.

Таким образом, под градостроительным анализом земельных участков понимается исследование установленных условий градостроительной деятельности. Результатом градостроительного анализа является выявление ограничений застройки территорий, влияющих на возможность реализации инвестиционно-строительного проекта и его экономическую целесообразность.

Литература

1. Российская Федерация. Законы. Градостроительный кодекс Российской Федерации : ГК РФ : Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ : [принят Государственной Думой 22 декабря 2004

года : одобрен Советом Федерации 24 декабря 2004 года] : [с изменениями и дополнениями на 11 января 2023 года]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.10.2022). – Текст : электронный.

2. Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков : приказ Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии от 10.11.2020 г. № П/0412. – URL: https://rosreestr.gov.ru/wps/portal/p/cc_ib_support/cc_ib_docs/cc_ib_documents (дата обращения: 15.10.2022). – Текст : электронный.

3. Публичная кадастровая карта Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://pkk.rosreestr.ru/> (дата обращения: 15.10.2022). – Текст : электронный.

4. Федеральная государственная информационная система территориального планирования : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://fgistr.economy.gov.ru/> (дата обращения: 15.10.2022). – Текст : электронный.

5. Государственная информационная система обеспечения градостроительной деятельности Нижегородской области (ГИСОГД НО) : официальный сайт. – Нижний Новгород. – URL: <https://gisogdno.ru/> (дата обращения: 15.10.2022). – Текст : электронный.

Прокопенко Наталья Юрьевна

канд. физ.-мат. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Шевченко Максим Александрович

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ ТОРГОВОЙ СТРАТЕГИИ, ИСПОЛЬЗУЯ МЕТОД МОНТЕ-КАРЛО И КОЭФФИЦИЕНТ ШАРПА

Ключевые слова: информационные технологии, инвестиции, коэффициент Шарпа.

Аннотация: В статье описывается приложение в программной среде Py-Chart на языке программирования Python для анализа рисков, возникающих при формировании инвестиционных портфелей с использованием метода Монте-Карло и коэффициента Шарпа. Рассматривается задача оптимизации инвестиционного портфеля, состоящего из 10 акций таким образом, чтобы выявить два портфеля, один из которых будет обладать максимальной доходностью, а другой обладать минимальными рисками. Сравнение данных портфелей проводится с портфелем, основанном на долях фонда Тинькофф S&P 500.

Как правило, основная цель инвестора заключается в достижении определенных соотношений доходности и риска вложения капитала. Ключевым способом снизить риски при инвестициях является диверсификация. Суть диверсификации заключается в том, что денежные средства распределяются между различными классами активов, а также между активами внутри одного класса.

Методы, которые используют для принятия решения о формировании портфеля и управлении им: фундаментальный анализ, технический анализ и новостной анализ.

В данной статье рассматривается один из методов балансировки портфеля, когда потенциальный инвестор уже провел анализ рынка акций, оценил новостной фон, провел фундаментальный и технический анализ компаний и принял решение об активах, которые будут составлять его портфель. Даже с учетом того, что инвестор уже снизил риски, проведя всесторонний анализ компаний, необходимо определиться в каких пропорциях и в каком количестве следует приобретать активы с учетом имеющихся свободных средств, поскольку одни и те же акции, приобретенные в различных пропорциях, будут приносить разный доход и иметь различную степень рискованности вложений.

Одним из методов оценки рентабельности инвестиций является вычисление и оценка коэффициента Шарпа [2]. Этот коэффициент предназначен для оценки доходности инвестиций по сравнению с их риском. Предпосылки: будущая доходность актива является случайной величиной и равна ее математическому ожиданию, а риск – это дисперсия, т.е. разброс цен на акцию. Чем выше волатильность курса акций, тем больше риск. Ввиду сложности расчета математического ожидания доходность обычно определяют как среднее значение изменений котировок акций за некоторый период. А риск принимают равным среднеквадратичному отклонению доходностей за тот же интервал.

Математическое определение риска и будущей доходности ценных бумаг позволило формировать портфели на строго научной основе и сравнивать их между собой с помощью коэффициента Шарпа: $Sharp\ Ratio = \frac{(r - RFR)}{StdDev}$, где

r – доходность портфеля или отдельного актива, RFR – Risk Free Rate, безрисковая доходность, $StdDev$ – стандартное отклонение доходности.

Из формулы следует, что с ростом нестабильности доходности увеличивается знаменатель дроби. Это объясняет причину, по которой нестабильные инвестиционные портфели обладают невысоким коэффициентом Шарпа.

В качестве примера для расчета коэффициента Шарпа были выбраны акции 10 крупнейших компаний, которые входят в американский индекс S&P 500. Это фондовый индекс, в корзину которого включено 500 акций, торгуемых на фондовых биржах США публичных компаний, имеющих наибольшую капитализацию. Биржевые фонды, чьи активы опираются на данный индекс, считаются наиболее сбалансированными с точки зрения «доходность – риск».

Перед инвестором стоит задача, в каких пропорциях приобрести активы выбранных компаний. За точку отсчета будет взят фонд Тинькофф S&P 500 от

российского биржевого брокера Тинькофф Инвестиции. В таблице 1 представлено распределение долей акций активов в фонде, размещенная на официальном сайте брокера [3].

Таблица 1. Распределение долей акций в фонде Тинькофф S&P 500

Наименование	Доля
Apple Inc.	21,986 %
Microsoft Corporation	20,567 %
Amazon.com Inc.	14,894 %
Facebook Inc. Class A	8,511 %
Alphabet Inc. Class A	7,801 %
Alphabet Inc. Class C	7,447 %
Berkshire Hathaway Inc. Class B	4,965 %
Tesla Inc.	4,965 %
NVIDIA Corporation	4,610 %
JPMorgan Chase & Co.	4,255 %

Для того, чтобы сравнить доходность и риск данного набора акций, необходимо выбрать дополнительные портфели с тем же набором акций, но с иным распределением инвестиций. В данной работе используется Метод Монте-Карло для генерации возможных распределений денежных средств среди выбранных активов и дальнейшего поиска таких портфелей, доходность которых будет наибольшей на определенном отрезке времени, либо с наименьшим риском. [1].

Для проведения симуляций и формирования отчетности использовались программная среда PyCharm на языке программирования Python и библиотеки:

- Pandas – библиотека для обработки и анализа данных;
- Numpy – библиотека для работы с большими массивами данных;
- Yfinance – библиотека для автоматической загрузки и импорта котировок акций;
- Matplotlib – библиотека для визуализации данных.

С помощью метода `yf.download` получили массив данных о котировках 10 выбранных акций с сайта Yahoo Finance за период с 1 января 2014 года по 1 июля 2022 года с периодом выборки – 1 неделя (рисунок 1).

```
# Импортируем необходимые библиотеки
import pandas as pd
import numpy as np
import yfinance as yf
import matplotlib.pyplot as plt

# Получение данных об акциях с Yahoo Finance
ticker = ['AAPL', 'MSFT', 'AMZN', 'META', 'GOOGL', 'GOOG', 'BRK-B', 'TSLA', 'NVDA', 'JPM']
stock = yf.download(ticker, '2014-01-01', '2022-07-01', interval='1wk')
```

Рисунок 1. Импорт библиотек и данных в программу

Из полученного массива данных выделили цену закрытия акции за каждый период времени (в нашем случае – одна неделя). Затем к полученным данным применили метод `pct_change()`, который подсчитывает разницу между ценой закрытия акции предыдущей недели и текущей. Далее происходит подсчет среднегодовой доходности `mean_incomes`. (рисунок 2).

```
# Выделение цены закрытия
close_price = stock[['Adj Close']]

# Подсчет еженедельной доходности
all_incomes = close_price.pct_change()

# Подсчет доходности и получение ковариационной матрицы
mean_incomes = all_incomes.mean()*52
cov_matrix = all_incomes.cov()
```

Рисунок 2. Подсчет доходности и построение матрицы ковариаций

С использованием метода `np.sum` произведен подсчет доходности по каждому отдельному активу в портфеле фонда Тинькофф и взята сумма этих доходностей. Далее подсчитано среднеквадратичное отклонение, а также сам коэффициент Шарпа.

Значение безрисковой доходности задано 0.08 из расчета, что в среднем доход по наиболее защищенным инвестициям, а именно депозиту в банке, либо по государственным облигациям, составляет примерно 8% годовых. Данную цифру и будем считать той величиной безрисковой доходности, которую инвестор может получить, не прибегая к рискованным инвестициям (рисунок 3).

```
# Подсчет доходности, стандартного отклонения и коэффициента Шарпа для индекса Тинькофф
portfolio_income_tcs = np.sum(mean_incomes * tcs_index)
portfolio_std_dev_tcs = np.sqrt(np.dot(tcs_index.T, np.dot(cov_matrix, tcs_index)))
sharpo_tcs = (portfolio_income_tcs-0.08) / portfolio_std_dev_tcs
```

Рисунок 3. Подсчет коэффициента Шарпа для портфеля Тинькофф.

Получили, что для того распределения активов, которое выбрал фонд Тинькофф, коэффициент Шарпа составит 4.22 с доходностью на уровне 18.5% годовых. Значение коэффициента больше трех, что говорит о низком уровне риска при сохранении высокой доходности.

Теперь построим два новых портфеля, используя метод Монте-Карло. Принцип заключается в том, чтобы для каждого актива из портфеля указать случайный вес, затем провести нормализацию весов, чтобы сумма весов всех активов равнялась единице. После этого высчитывается доходность портфеля с учетом полученных весов и стандартное отклонение, а зная эти две величины – коэффициент Шарпа. Далее найденные значения записываются в массив, и итерация повторяется. Поскольку метод Монте-Карло требует большого числа повторений, в данной работе используется 500000 итераций.

После того, как программа подсчитала необходимые нам переменные, выясним, какой портфель имеет наибольшее значение коэффициента Шарпа, а какой обладает минимальными рисками, то есть минимальным стандартным отклонением, и выведем полученные значения в консоль (рисунок 4).

Портфолио с максимальном коэффициентом Шарпа:		Портфолио с минимальными рисками:	
income	0.294027	income	0.153689
stdev	0.033543	stdev	0.022167
sharpe	6.380643	sharpe	3.324299
AAPL	0.069802	AAPL	0.149037
MSFT	0.033411	MSFT	0.066844
AMZN	0.014245	AMZN	0.354095
META	0.022305	META	0.057603
GOOGL	0.000992	GOOGL	0.151549
GOOG	0.068609	GOOG	0.036712
BRK-B	0.010193	BRK-B	0.011518
TSLA	0.291607	TSLA	0.154609
NVDA	0.297690	NVDA	0.011466
JPM	0.191145	JPM	0.006567

Рисунок 4. Данные по портфолио, полученные методом Монте-Карло.

Получили, что метод Монте-Карло позволил найти такую комбинацию весов активов, при котором коэффициент Шарпа составил 6.38, а доходность на уровне 29% годовых, что значительно выше, чем в портфеле Тинькофф, но и при более высоких рисках (среднеквадратичное отклонение составляет 0.033 против 0.024).

Самым безрисковым получился портфель с коэффициентом Шарпа 3.32, доходностью на уровне 15% годовых и наименьшим квадратичным отклонением среди трех представленных портфелей.

Визуализируем полученные данные с использованием библиотеки matplotlib (рисунок 5).

На графике по оси X указано стандартное отклонение, а по оси Y – годовая доходность. Красной меткой обозначена точка с наибольшим коэффициентом Шарпа, зеленой – на основе фонда Тинькофф, синей – с наименьшими рисками. Портфель, обладающий наибольшим коэффициентом Шарпа, значительно опережает по доходности фонд, предлагаемый Тинькофф, так что продвинутый инвестор может получить выгоду, используя данное распределение активов, хоть и с большими рисками. Фонд Тинькофф демонстрирует умеренную доходность, находясь в балансе между рисками и ожидаемой прибылью, что и должно характеризовать качественный инвестиционный фонд. Опираясь на полученные данные, инвестор может выбрать для себя оптимальный вариант инвестирования.

Проведенный анализ и разработанное приложение для анализа рисков, возникающих при формировании инвестиционных портфелей, с использованием метода Монте-Карло и коэффициента Шарпа позволили сопоставить различные портфели по критерию рискованности вложений и сделать вывод, что одни и те же отобранные акции, но приобретенные в разных пропорциях, способны как приносить различную доходность, так и нести различную степень риска.

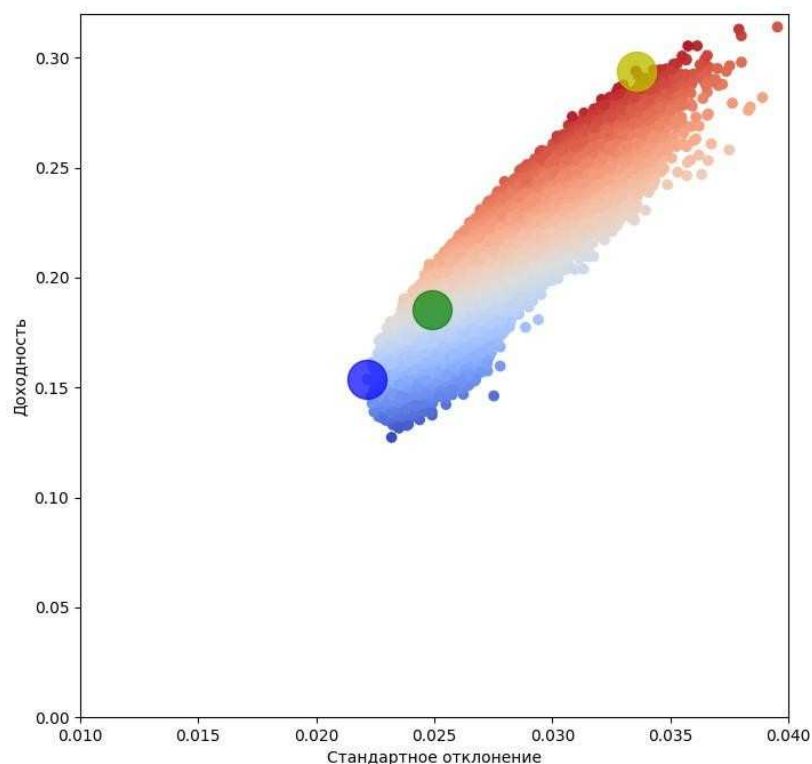


Рисунок 5. График с результатами работы метода Монте-Карло.

Также по результатам работы программы можно сделать вывод, что начинающий инвестор может ориентироваться на фонды крупных брокеров, поскольку они обладают высокой доходностью с умеренным уровнем риска, в то время как опытный инвестор может прибегать к более рискованным стратегиям с целью максимизации прибыли.

Тем не менее, коэффициент Шарпа не является гарантией, что выбранные портфели будут обладать прогнозируемой доходностью, поскольку он опирается лишь на ретроспективные данные, а доходность в прошлом не гарантирует доходности в будущем. Однако, коэффициент Шарпа является хорошим инструментом для оценки планируемого или текущего портфеля акций. Использование данного инструмента вместе с другими средствами технического и фундаментального анализа позволит инвестору качественнее оценить прогнозируемый доход, риски и принять правильное решение.

Литература

1. Лукашов, А. В. Метод Монте-Карло для финансовых аналитиков : краткий путеводитель / А. В. Лукашов. – Текст : электронный // Управление корпоративными финансами. – 2007. – № 1. – С. 22–39. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=9446706&ysclid=1885yfuhxd270945672> (дата обращения: 7.11.2022).

2. Коэффициент Шарпа. Примеры использования. – URL: <https://stolf.today/koefficient-sharpa.html?ysclid=1871yxw2jj357355085> (дата обращения: 7.11.2022). – Текст : электронный.

3. Тинькофф S&P500. – URL: <https://www.tinkoff.ru/invest/research/etf/sp500/> дата обращения: 7.11.2022). – Текст : электронный.

Родионова Светлана Владимировна

старший преподаватель Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Юрченко Татьяна Владиславовна

канд. пед. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Юрченко Павел Вадимович

ассистент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Ключевые слова: геоинформационная система, кадастр природных ресурсов, информационные технологии, база данных.

Аннотация: В статье показаны результаты исследования возможностей геоинформационных систем и средств визуализации геоинформации для учета природных ресурсов и определения их экономического потенциала на примере территории Большеболдинского муниципального района.

Определение экономического потенциала определенных территорий невозможно в полной мере без учета количественных и качественных характеристик имеющихся природных ресурсов. Задачи учета и информационного обеспечения наиболее полно решает кадастр природных ресурсов (далее - КПР), являющийся совокупностью сведений о хозяйственном, правовом, качественном и количественном состоянии природных ресурсов.

Для разработки КПР и поддержки информации в актуальном состоянии необходимы две составляющие: картографический модуль на исследуемую территорию, созданный с применением современных геоинформационных систем, и аналитический модуль, созданный с применением систем управления базами данных. Геоинформационные методы и методы управления информацией в базах данных в совокупности обеспечивают задачи определения экономического потенциала природных ресурсов исследуемой территории и принятия обоснованных управленческих решений.

В границах территории Большеболдинского муниципального района Нижегородской области была определена территория для применения геоинформационных методов исследования экономического потенциала природных ресурсов. Ею стала территория, располагающаяся между наиболее крупными реками района – Пьяной и Чекой, далее – Междуречье. В целях исследования были взяты картографические материалы, на основе которых в программе MapInfo Professional (версия 15.0) была создана карта Междуречья на территории Большеболдинского района в масштабе 1:100 000, а также карта Междуречья на территории Большеболдинского района в масштабе 1:25 000.

На исследуемой территории были выделены для учета следующие природные ресурсы:

- 1) поверхностные водные объекты (водотоки и водоемы);
- 2) лесные угодья;
- 3) сельскохозяйственные угодья (пашни, сенокосы и пастбища);
- 4) почвы.

Данный выбор обусловлен наибольшим влиянием этих ресурсов на качество условий жизнеобеспечения и развития исследуемой территории. Эти объекты или их части могут использоваться в качестве источников водоснабжения, для сельского хозяйства, занятия туристско-рекреационной деятельностью.

Анализ экономического потенциала природных ресурсов невозможен без их визуального представления. С помощью картографического материала можно дать объективную оценку всем природным ресурсам, изображённым на ней. Зная масштаб карты, можно определить местоположение, длину контура, площадь массивов природных ресурсов. Для данного исследования были выбраны топографические карты Генштаба масштаба 1:25000 на территорию междуречья Пьяны и Чеки в границах Большеболдинского района Нижегородской области.

Была составлена схема номенклатурных листов карты масштаба 1:25000, покрывающих территорию междуречья Пьяны и Чеки с дополнительным включением села Черновское (рисунок 1). С помощью таблиц [3] были определены прямоугольные координаты углов рамок трапеций в системе координат проекции Гаусса-Крюгера.

L=44°45'00" B=55°15'00"	44°52'30"	45°00'00"	45°07'30"	45°15'00"	45°22'30"	45°30'00"	55°15'00"
55°10'00"					N-38-31-Б-в	N-38-31-Б-г	55°10'00"
55°05'00"			N-38-31-Б-а	N-38-31-Б-б	N-38-31-Г-а	N-38-31-Г-б	55°05'00"
55°00'00"		N-38-30-Г-г	N-38-31-Б-в	N-38-31-Б-г	N-38-31-Г-в	N-38-31-Г-г	55°00'00"
54°55'00"	N-38-42-Б-а	N-38-42-Б-б	N-38-43-А-а	N-38-43-А-б	N-38-43-Б-а	N-38-43-Б-б	54°55'00"
54°50'00"	N-38-42-Б-в	N-38-42-Б-г	N-38-43-А-в	N-38-43-А-г	N-38-43-Б-в	N-38-43-Б-г	54°50'00"
54°45'00"				N-38-43-Б-б			54°45'00"
44°45'00"	44°52'30"	45°00'00"	45°07'30"	45°15'00"	45°22'30"	45°30'00"	

Условные обозначения:

N-38-31-Б-в

- листы карты масштаба 1:25000 на территорию междуречья Пьяны и Чеки в границах Большеболдинского района, а также на территорию села Черновское;

N-38-31-Б-г

- листы карты масштаба 1:25000 на территорию Большеболдинского района за пределами границ Междуречья.

Рисунок 1 – Схема покрытия территории Междуречья номенклатурными листами карты масштаба 1:25000

После того, как были определены прямоугольные координаты листов карты, на них наносилась координатная сетка для осуществления привязки в геоинформационной системе.

Анализ состояния исследуемой территории был проведён на основе данных, взятых из публичной кадастровой карты; данных генеральных планов Молчановской, Большеболдинской, Черновской сельских администраций; данных листов топографической карты генштаба масштаба 1:25000, листов почвенной карты.

На основе проведённого анализа исследуемой территории в программе ГИС MapInfo Professional были созданы карты: топографическая карта междуречья Пьяны и Чеки, карта междуречья Пьяны и Чеки по природным ресурсам, карта кадастрового деления междуречья Пьяны и Чеки, карта почв междуречья Пьяны и Чеки. Данные карты были выполнены на территорию междуречья Пьяны и Чеки в границах Большеболдинского муниципального района Нижегородской области в масштабе М 1:25000.

Определение площадей всех категорий земель в границах исследуемой территории было проведено в программе ГИС MapInfo Professional. Встроенный язык запросов SQL позволяет манипулировать данными на профессиональном уровне. В MapInfo применяется SQL с географическим расширением, реализующим работу с географическими объектами. Существует процедура поиска по адресу. Сформированные запросы могут быть сохранены во внешних файлах и, при необходимости, подгружены во время работы [1].

С помощью ГИС MapInfo по выделенным для изучения наиболее важным группам природных ресурсов было выявлено следующее.

На территории междуречья располагаются земли сельскохозяйственного назначения (I категории); земли населённых пунктов (II категории); земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения (III категории); земли лесного фонда (V категории); земли водного фонда (VI категории).

1) Земли сельскохозяйственного назначения на территории междуречья представлены 142 массивами пашни и 94 массивами луговой растительности. Более подробная информация о землях сельскохозяйственного назначения представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Информация о землях сельскохозяйственного назначения на территории Междуречья

№ п/п	Вид земель сельскохозяйственного назначения	Площадь земель сельхозназначения (га)	Количество массивов
1	Пашня	10695,18	142
2	Луг	5317,28	94
Всего на исследуемой территории:		16012,46	236

2) На территории междуречья находятся 17 населённых пунктов, из них населённые пункты Головачёвка, Девичьи Горы, Веренка, Чертас, Сумароково,

Стяжкино, Илларионово, Алексеевка, Пересекино, Молчаново, Старое Ахматово находятся в составе Молчановского сельсовета; Аносово, Малое Казариново – Большеболдинского сельсовета; Усад, Свирино, Жданово, Черновское – Черновского сельсовета.

Доли численности населения и площадей населённых пунктов представлены на рисунке 2.

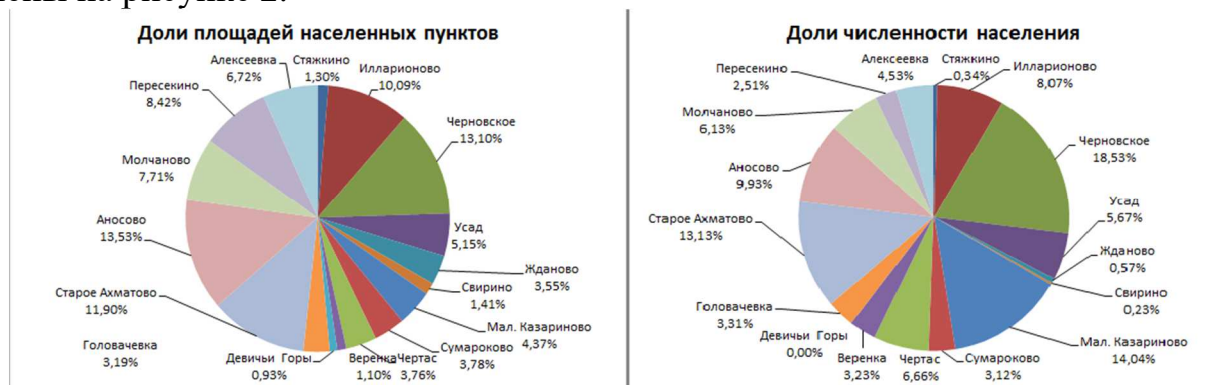


Рисунок 2 – Соотношение площадей населённых пунктов и численности населения, проживающих на них

Также следует отметить, что в состав земель населённых пунктов входят: 2 кладбища (1,74 га), 21 водоём (5,31 га), 16 лесных массивов (59,52 га).

3) III категория земель на исследуемой территории представлена 4 скотомогильниками закрытого типа; 5 ям Беккари закрытого и 1 открытого типа; 14 производственных объектов сельскохозяйственного назначения; 4 зоны производственных, коммунально-складских, транспортных и прочих объектов. Также на территории междуречья проходят автодороги общего пользования межмуниципального значения, автодороги общего пользования местного значения, автодороги общего пользования регионального значения, ЛЭП.

4) На территории Междуречья имеется 147 лесных массивов из них 16 – в составе земель населённых пунктов (таблица 2). Общая площадь лесных массивов Междуречья составляет 2340,74 га.

Таблица 2 – Информация о лесных массивах

№ п/п	По категориям	Площадь земель сельхозназначения (га)	Количество массивов
1	В составе земель населённых пунктов	59,52	16
2	Не входящие в состав какой-либо категории	2281,22	131
Всего на исследуемой территории:		2340,74	147

5) На территории Междуречья расположено 335 поверхностных водных объектов: 199 водоёмов (21 озер и 178 прудов) и 136 водотоков (13 мелиоративных каналов, 6 рек, 117 ручьев). Из них 21 входят в состав земель населённых пунктов.

Наиболее значительными водными объектами на территории междуречья являются реки Пьяна, Чека, Аистик, Пожендейка, Мажарка, Азанка, а также ручьи Альзя, Алез и Сухая Пожендейка.

Площадь всех земель, занимаемых водоохранной зоной, составляет 4169,07 га.

Выявленные в границах Междуречья почвы были рассмотрены в трех плоскостях анализа – по их генетическому наименованию, по механическому составу и по почвообразующему покрову.

Анализ распределения земель Междуречья по генетическому наименованию почв показывает, что наиболее распространены земли черноземы оподзоленные и выщелочные (более 25%), а наименее – дерново-слабо-мелкоподзолистые и светло-серые лесные (менее 1%). Детальный анализ представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Распределение площадей почв Междуречья по генетическому наименованию

Генетическое наименование почв	Площадь, га	Доля в общей площади земель Междуречья, %
Аллювиальные дерново-глееватые и глеевые	526,72	2,96%
Аллювиальные дерновые	2541,1	14,27%
Дерново-подзолистые, светло-серые, серые и темно-серые лесные слабоэродированные	1140,05	6,40%
Дерново-слабо-мелкоподзолистая	53,03	0,30%
Луговой чернозем	857,67	4,82%
Почвы овражно-балочного комплекса	1203,98	6,76%
Светло-серая лесная	59,04	0,33%
Светло-серые, серые и темно-серые лесные среднеэродированные	1153,92	6,48%
Серая лесная	2461,19	13,82%
Серая лесная грунтово-глееватая, дерново-грунтово-глееватая	515,39	2,89%
Темно-серая лесная	2755	15,47%
Черноземы оподзоленные и выщелочные	4543,63	25,51%

Анализ распределения земель Междуречья по механическому составу показывает, что наиболее распространены земли тяжелосуглинистые и глинистые по механическому составу (более 70%), а наименее – легкосуглинистые (менее 1%). Детальный анализ представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Распределение земель Междуречья по механическому составу

Механический состав	Площадь, га	Доля в площади земель Междуречья, %
Глинистый	3648,68	21,15%
Легкосуглинистый	53,03	0,31%
Легко-, среднесуглинистый, глинистый	1118,01	6,48%
Тяжело-суглинистый, глинистый	12197,63	70,72%
Тяжело-суглинистый, глинистый 50%	230,47	1,34%

Анализ распределения земель Междуречья по почвообразующим породам показывает, что наиболее распространены земли с почвообразующими породами покровных глин (более 50%), а наименее – с почвообразующими породами флювио-гляциальных отложений (менее 1%). Детальный анализ представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Распределение земель Междуречья по почвообразующим породам

Почвообразующие породы	Площадь, га	Доля в площади земель Междуречья, %
Аллювиальные и делювиальные глины	3067,82	17,84%
Глинистые покровные суглинки и глины	1140,05	6,63%
Древнеаллювиальные отложения	857,67	4,99%
Покровные глины	8772,49	51,02%
Покровные суглинки и глины	3125,81	18,18%
Покровные суглинки и глины, аллювиально-делювиальные суглинки и глины	230,47	1,34%
Флювио-гляциальные отложения	53,03	0,31%

При детальном рассмотрении природных ресурсов с применением имеющихся картографических материалов на территорию Междуречья заболоченные земли не обнаружены. Найденные природные ресурсы детально рассмотрены относительно выделения их ключевых характеристик для составления будущего кадастра природных ресурсов.

Комплексный территориальный кадастр природных ресурсов представляет собой банк территориально-организованных данных о природно-ресурсном потенциале конкретной территории и об экологической ситуации (в заданный момент времени). Для разработки такой системы необходимо сочетание таких средств, которые позволяют создавать и вести базы данных для хранения, как статической информации, так и информации, изменяющейся во времени (СУБД), а также средства, позволяющие визуализировать информацию на электронных картах (ГИС). В сочетании с другими базами данных и с автоматизированной системой сопоставления этих данных и экспертных систем для принятия необходимых управленческих решений в сфере природопользования (формы пользования, установление платы, налоги и другие) такая система образует единую территориальную информационную систему.

В рамках определения объема информации, полезной для целей управления Большеболдинским муниципальным районом и выявленной с помощью создаваемого кадастра природных ресурсов Междуречья, можно говорить о ряде показателей, вычисление которых будет производиться с использованием его данных. Например, могут быть рассчитаны такие показатели как степень освоенности территории, степень распаханности территории, коэффициент землеемкости, уровень сложности организации почвенного покрова (индекс латеральной дифференциации), коэффициент пестроты угодий, коэффициент лесистости, сте-

пень расчлененности территории, коэффициент густоты гидросети, коэффициент разбросанности участков пашни или посевов, индекс хозяйственной освоенности территории [2].

Можно сделать вывод, что разработанный кадастр, делает доступным для анализа, в том числе и пространственного, большой объем разносторонней информации, что позволяет говорить о его полезном эффекте для исследования экономического потенциала природных ресурсов.

Литература

1. MapInfo Pro. Руководство пользователя. – URL: http://download.mapinfo.ru/~estimap//download/download_new/Desktop_GIS/MapInfo_Professional/documentation_ru/1520_MapInfoProUserGuide.pdf (дата обращения 20.03.2020). – Текст : электронный.

2. Варламов, А.А. Проблемы кадастрового учета земель лесного фонда / А. А. Варламов, С. А. Гальченко, Н. П. Рулева. – Текст : электронный // Имущественный отношения в Российской Федерации. – 2016. – №6. – С. 53-61. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-kadastrovogo-ucheta-zemel-lesnogo-fonda/viewer>.

3. Вировец, А. М. Таблицы координат Гаусса-Крюгера для широт от 32° до 80° через 5', для долгот от 0° до 3½° через 7½' и таблицы размеров рамок и площадей трапеций топографических съемок / А. М. Вировец, В. Г. Мауерер, Б. В. Троицкий ; Главное управление геодезии и картографии при Совете министров СССР. – Москва : Геодезиздат, 1948. – 332 с. – Текст : непосредственный.

Румянцев Федор Полиектович

д-р юрид. наук, профессор, заведующий кафедрой гражданского права и гражданского процесса Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ЗНАЧЕНИЕ ЗАКОНА «О ГАРАЖНОЙ АМНИСТИИ» В УПОРЯДОЧЕНИИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ключевые слова: упрощение регистрации прав, гаражная амнистия, капитальные и некапитальные строения, органы местного самоуправления

Аннотация. В статье раскрывается содержание Закона «О гаражной амнистии», положения которого позволяют в упрощенном порядке поставить на кадастровый учет и приватизировать на безвозмездной основе земельные участки под капитальными гаражами. Высказываются обоснованные замечания к содержанию легального определения гаража и предлагается авторская его редакция.

В российское регистрационное законодательство, начиная с 2006 года устойчиво вошел новый правовой термин «амнистия», означающий упрощенный порядок государственной регистрации прав на незарегистрированные объекты недвижимости. Сам по себе термин «амнистия» не свойственен для указанной

отрасли российского законодательства, более того, правообладатели, на имущество которых распространяется действие указанного Закона не совершали каких-либо противоправных деяний, за совершение которых государство их амнистировало. Тем не менее, следует отметить, что данный законодательный подход приносит свои позитивные результаты, позволяющие государству легализовать недвижимое имущество не только в целях придания последнему характеристик, обязательных для совершения гражданско-правовых сделок с недвижимостью, которая в силу разных причин длительное время оставалась в статусе с отсутствующим зарегистрированным правом, но и признать такие здания, строения, сооружения объектами налогообложения, обеспечив тем самым пополнение соответствующих бюджетов начислениями от сбора налога на легализованную благодаря действию таких законов недвижимость. Вслед за первой, вошедшей в оборот под названием «дачной амнистий» [1] от 1 сентября 2006 года последовало принятие «лесной амнистии» [2], призванной легализовать жилые строения, оказавшиеся за чертой населенных пунктов в границах земель лесного фонда. Следует отметить, что судебная практика до принятия указанной «лесной амнистии» характеризовалась преимущественно единообразным подходом по отказу исковых требований о признании прав на земельные участки и возведенные на них постройки, оказавшимися в силу разных причин на лесных землях. «Лесная амнистия» закрепила приоритет сведений, занесенных в ЕГРН (единый государственный реестр недвижимости) по сравнению с записями об этих объектах в лесном реестре, что позволило правообладателям жилых строений, расположенных на территориях бывших военных городков, утративших такой статус в начале 1990-ых годов по причине существенного сокращения численности Вооруженных сил Российской Федерации, а также в границах бывших детских пионерских лагерей и домов отдыха, от содержания которых на своем балансе отказались многие предприятия в результате их реорганизации и смене собственников. Полностью поддерживаю оценку содержания закона о лесной амнистии, высказанную С.А Липски как о «временной и несистемной мере, направленной на защиту прав обладателей таких объектов недвижимости в существовавших на тот момент условиях несовершенства законодательного регулирования кадастрового учета земельных участков» [3]. Следует также дополнить, что положениями «лесной амнистии» об упрощении государственной регистрации прав на незарегистрированные объекты жилой недвижимости воспользовалось и значительное количество обладателей тех строений, которые оказались в границах лесных земель не по причине геодезических ошибок, допущенных при выполнении землеотвода под такие строения, а по причине недобросовестности [4] их обладателей, что и было той объективной причиной отказа судов в исках о постановке на государственный кадастровый учет и регистрации прав на такие объекты, которые по сути были самовольными постройками [5]. Очередным Законом, посвященным регулированию процедуры упрощения постановки на государственный кадастровый учет и регистрации прав на незарегистрированные объекты недвижимости стал Федеральный закон от 05.04.2021 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 79-ФЗ,

вошедший в оборот под названием «гаражная амнистия» [6]. Проблема узаконивания прав на гаражи обострилась объективной востребованностью ускоренного развития и реконструкции городской транспортной инфраструктуры, практическая реализация которой выявила массовые случаи отсутствия зарегистрированных прав граждан на гаражи, расположенные в гаражно-строительных кооперативах, которые во многих случаях было необходимо изымать в целях строительства новых линий метрополитена, транспортных развязок, вокзалов, расширения существующих городских проспектов и других транспортных коммуникаций.

Новый Закон «О гаражной амнистии» изменил статус гаража из категории недвижимого имущества «помещение» в статус «здание» с назначением гараж. При этом следует отметить, что «зданием» стал называться как отдельно стоящий гараж, так и гаражный бокс, расположенный в гаражном ряду с общими стенами со смежными обладателями таких же боксов. На мой взгляд, данная законодательная конструкция определения понятия «гараж» небезупречна, поскольку под понятием «здание» понимается отдельно стоящий капитальный объект недвижимости, изолированный в пространстве от иных возведенных недвижимых построек. Считаю, что было бы целесообразным в легальном определении понятия «гараж» указать и на вариант отдельно стоящего здания и на вариант строения, возведенного по конструкции общей долевой собственности (смежные стены и справа и слева, либо с одной из сторон в случаях угловых боксов принадлежат двум сособственникам), то есть, по моему мнению гараж следует признавать зданием в случае его изолированности, а помещением в случае его возведения в линейной постройке с функциональным назначением в обоих случаях «гараж».

Закон «О гаражной амнистии» позволяет гражданам приватизировать на безвозмездной основе земельный участок, на котором построен гараж при условии, что при предварительном согласовании не будет выявлено фактов нахождения под гаражом городских коммуникаций водо-, тепло-, газоснабжения, водоотведения, линий связи и иных коммуникаций. Предварительное согласование проводится по результатам одобрения городской администрацией заявления обладателя гаража. К заявлению при обращении в органы местного самоуправления прилагается схема расположения земельного участка, которая должна быть утверждена в случаях, если отсутствует проект межевания территории. К заявлению обладатель гаража прилагает также документы, подтверждающие факт предоставления гражданину земельного участка от администрации предприятия-работодателя, либо выписка из решения общего собрания гаражного кооператива о распределении гражданину как члену гаражно-строительного кооператива построенного гаражного бокса, либо платежный документ об оплате потребленной электроэнергии, либо договор о присоединении гаража к системе электроснабжения. При условии положительных результатов проведенных предварительных согласований, обладатель гаража заказывает у кадастрового инженера изготовление технического плана и межевого плана, передает их в электронном и бумажном вариантах в органы местного самоуправления, которые пе-

ресылают указанные документы в районное подразделение Росреестра для постановки гаража на государственный кадастровый учет с одновременной государственной регистрацией права на возведенный гараж.

Закон «О гаражной амнистии» устанавливает обязательное требование к моменту возведения гаража. Указанный срок должен быть не позднее 24 декабря 2004 года, т.е. до принятия новой редакции Градостроительного кодекса РФ. Второе обязательное требование касается капитальности построенного гаража, о его неразрывности как объекта недвижимости с земельным участком, на котором он возведен. В случае если гараж относится к некапитальным объектам недвижимости (гаражи-ракушки, металлические гаражи), то приватизация земельных участков не допускается, а участки могут быть предоставлены за плату на праве аренды.

Следует подчеркнуть о социальной направленности Закона «О гаражной амнистии». В частности, законодатель закрепляет право для граждан-инвалидов на установку в шаговой близости от их места жительства некапитальных гаражей без предоставления земельных участков и установления сервитутов и публичных сервитутов.

Оценивая содержание Закона «О гаражной амнистии» с точки зрения обеспечения баланса публичных и частных интересов, считаю, что указанный нормативно-правовой акт в большей степени направлен на усиление частных интересов граждан, поскольку позволяет приватизировать дорогостоящую городскую землю на безвозмездной основе. Через определенный промежуток времени у города как муниципального образования, особенно в областных центрах очень вероятно возникнет необходимость изъятия земельных участков, на которых расположены гаражные кооперативы. Такая необходимость возникнет с большой долей вероятности при реализации активно осуществляемой общероссийской реновации [7]. При заключении договоров о комплексном освоении территории городу придется выкупать по рыночно стоимости земельных участков, переданных на безвозмездной основе по Закону «О гаражной амнистии» и возникшие при этом издержки городского бюджета будут перенесены на повышение стоимости вновь возводимого жилья.

Литература

1. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества : Федеральный закон Российской Федерации от 30 июня 2006 года № 93-ФЗ : [принят Государственной Думой 16 июня 2006 года : одобрен Советом Федерации 23 июня 2006 года] : [редакция от 30 апреля 2021 года]. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

2. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях устранения противоречий в сведениях государственных реестров и установления принадлежности земельного участка к определенной категории земель : Федеральный закон Российской Федерации от 30 июня 2006 года № 93-ФЗ : [редакция от 30 апреля 2021 года]. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

Федерации от 29 июля 2017 года № 280-ФЗ : [принят Государственной Думой 21 июля 2017 года : одобрен Советом Федерации 25 июля 2017 года] : [редакция от 19 декабря 2022 года]. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

3. Липски, С. А. Лесная амнистия 2017 года в комплексе текущих правовых проблем лесопользователей / С. А. Липски. – Текст : непосредственный // Аграрное и земельное право. – 2017. – № 9. – С. 69.

4. Харионов, И. Н. Спорные вопросы (не) применения Закона о лесной амнистии / И. Н. Харитонов. – Текст : непосредственный // Закон. – 2021. – № 11. – С. 9-11.

5. Румянцев, Ф. П. Законодательные новеллы в легализации самовольных построек / Ф. П. Румянцев. – Текст : непосредственный // Актуальные проблемы гуманитарных, инженерных и социально-экономических наук в свете современных исследований : материалы Национальной научно-практической конференции / под редакцией Д. В. Хавина, С. В. Горбунова, Е. Ю. Есина. – Нижний Новгород, 2018. – С. 126-129.

6. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон Российской Федерации от 05 апреля 2021 года № 79-ФЗ : [принят Государственной Думой 23 марта 2021 года : одобрен Советом Федерации 31 марта 2021 года]. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

7. Румянцев, Ф. П. Об основных положениях нового Федерального закона «Об общероссийской реновации» / Ф. П. Румянцев. – Текст : непосредственный // Проблемы современного социально-экономического и технологического развития России и пути их решения : материалы Национальной научно-практической конференции / редколлегия Д. В. Хавин, С. В. Горбунов, Е. Ю. Есин. – Нижний Новгород, 2021. – С. 97-100.

Румянцев Федор Полиектович

д-р юрид. наук, профессор, заведующий кафедрой гражданского права и гражданского процесса Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Назарова Надежда Александровна

канд. юрид. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Романычев Сергей Вячеславович

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ИЗМЕНЕНИЯ В ЛЕСНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – АНАЛИЗ НОВОВВЕДЕНИЙ

Ключевые слова: лесное законодательство, таксация лесосек, лесоустройство, отвод лесных участков, фотофиксация, учет лесных насаждений, особенности заготовки древесины.

Аннотация: В статье говорится об изменениях в Лесной кодекс РФ, которые имели место в январе 2022 года. Дано проекта Приказа Министерства природных ресурсов и экологии РФ «Об утверждении порядка отвода и таксации лесосек» с разделом II Правил заготовки древесины и особенностей заготовки древесины в лесничествах, указанных в статье 23 Лесного кодекса РФ, утвержденных приказом Министерства природных ресурсов и экологии РФ от 01.12.2020 года №993. В статье указаны рекомендации для отвода и таксации лесосек с учетом изменений в части проведения таксации и требований к срокам с момента проведения таксационных работ при отводе лесного участка.

С 1 января 2022 года вступил в силу Федеральный закон от 02.07.2021 №304-ФЗ «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации и статьи 14 и 16 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

В числе прочих важных нововведений, указанный документ, предусматривает введение с 1 января 2023 года требований о необходимости включения в акт заключительного осмотра лесосеки материалов фотофиксации, изготовленных с использованием специального программного обеспечения.

Такая необходимость обусловлена, на наш взгляд, тем, что уже с 1 января 2022 года, органам местного самоуправления, уполномоченным предоставлять лесные участки, находящиеся в муниципальной собственности, для заготовки древесины не разрешено предоставление тех участков, таксация лесов на которых проведена более 10 лет назад.

Изменения, указанные в абзаце «1» настоящей статьи, предусматривают введение квалификационных требований к лицам, которые будут выполнять работы и оказывать услуги по лесоустройству, отводу и таксации лесосек. Планируется создание специального реестра, в который будут включены такие специалисты.

На данном этапе уже возникает ряд вопросов, в частности: каким образом в свете нынешних изменений в лесное законодательство, будет определяться десятилетний срок таксации участков лесов, предназначенных для заготовки древесины? То есть кто и как установит срок последней таксации того или иного участка лесосеки? Каким образом и в полной ли мере осуществлялась таксация лесов ранее, до внесения изменений в Лесной Кодекс РФ, ведь работу по таксации лесов осуществляли специалисты, которые не сдавали квалификационного экзамена. Следовательно, назревает еще один вопрос: насколько достоверно и в полном объеме была осуществлена такая таксация ранее.

Актуальность данных вопросов очевидна. По данным Российского федерального агентства лесного хозяйства (далее по тексту – Рослесхоз), в настоящий момент ведомство активно трудится над разработкой регламента работы аттестационных комиссий и проведения аттестационных экзаменов, а также над утверждением новых правил отвода и таксации лесосек. Эти документы должны быть приняты к концу 2022 года и вступить в силу 1 марта 2023 года.

29 июля 2022 года Минприроды России подготовил доработанный проект Приказа Министерства природных ресурсов и экологии РФ «Об утверждении порядка отвода и таксации лесосек» (далее – «Порядок»). Планируемая дата вступления приказа в силу – 1 марта 2023 года. Отменяя требования по отводу и таксации лесосек 2020 года – раздел II Правил заготовки древесины и особенностей заготовки древесины в лесничествах, указанных в статье 23 Лесного кодекса РФ, утвержденных приказом Министерства природных ресурсов и экологии РФ от 01.12.2020 года №993 (далее - «Правила»), данный документ определяет необходимость отвода и таксации для рубок лесных насаждений и выполнения лесосечных работ. При таксации определяются количественные и качественные характеристики насаждений и объем древесины, подлежащей заготовке. Отвод и таксация лесосек по результатам визуальной оценки не допускаются.

Что же нового несет нам данный документ?

Ранее требования к отводу и таксации лесосек представляли из себя приложение к приказу Министерства природных ресурсов и экологии РФ от 01.12.2020 года №993 и являлись частью правил заготовки древесины и особенностей заготовки древесины в лесничествах, указанных в статье 23 Лесного кодекса РФ, которые данный приказ утверждал.

Планируемые с марта 2023 года изменения выделяют отвод и таксацию лесосек из общих правил заготовки древесины и особенностей заготовки древесины в лесничествах, указанных в статье 23 Лесного кодекса РФ, придавая тем самым особую значимость процессу отвода и таксации лесосек.

В абзаце «3» пункта 19 Требований говорится о возможности включения в лесосеку выделов приспевающих лесных насаждения.

В абзаце «3» пункта «8» части 2 Порядка, действие которого запланировано с 1 марта 2023 года, говорится уже о возможности включения в лесосеку выделов приспевающих древостоев.

Такое изменение понятий «насаждение» и «древостой» существенно при проведении таксации лесосек как теоретически, так и на практике. Эти понятия близки между собой, но не аналогичны. С точки зрения теории понятие «насаждение» оказывается шире понятия «древостой». Насаждение – участок леса, однородный по строению и заметно отличающийся от соседних (смежных) частей. Как видно из понятия, основанием для выделения участка леса в насаждение служит как раз древостой, который, в свою очередь определяется как совокупность деревьев, образующих однородный лесной участок. Когда происходит деление территории на отдельные лесные участки, решающее значение придают строению древостоя. Происхождение насаждений – естественное или искусственное устанавливается при проведении таксации; для искусственно созданных насаждений определяется способ их создания. Естественные лесные насаждения по происхождению делятся на семенные и порослевые. В случае, если речь идет о естественных лесных насаждениях смешанного происхождения, то отнесение их

к категории семенных или порослевых производится в молодняках и средневозрастных насаждениях по преобладанию в них деревьев, а в приспевающих, спелых и перестойных лесных насаждениях – по запасу древесины.

Необходимость такого деления обусловлена тем, что семенные и порослевые деревья различны по скорости роста. В первые годы жизни порослевые деревья растут быстрее за счет мощной корневой (материнской) системы. Однако рост порослевых насаждений прекращается раньше семенных, они чаще подвержены различным болезням, например таким как внутренняя гниль. Как следствие, их назначают в рубку в более раннем возрасте.

Лесные насаждения по строению (форме) разделяют на простые, или – одноярусные и сложные – многоярусные, разновозрастные и одновозрастные.

При осуществлении таксации деревья в насаждении необходимо разделять на ярусы. В практике лесного хозяйства существуют определенные нормативы такого деления. Цели деления на ярусы: 1. уточнить таксационную характеристику; 2. выделить части, в которых будут проводиться разные лесохозяйственные мероприятия. В лесных насаждениях, состоящих из одной породы, может образоваться несколько ярусов. Деревья старшего возраста будут в верхнем ярусе, во втором и всех последующих – более молодые.

Ярус, имеющий запас древесины на 1 гектар считается основным; при равенстве запасов, основной ярус тот, что имеет большее хозяйственное значение. Остальные ярусы называются второстепенными.

Выделение же ярусов в древостоях может быть произведено при наличии следующих условий: 1. полнота каждого яруса должна быть не менее 0,3; 2. разница в средних высотах ярусов должна составлять не менее 20 процентов; 3. при высоте нижнего яруса от 4 до 8 метров он выделяется, если его средняя высота составляет не менее 1/4 высоты верхнего яруса. В иных случаях нижний полог лесного насаждения таксируется как подрост.

Приведенные выше сведения подчеркивают важность и своевременность изменения понятия «насаждение» на понятие «древостой», что произошло в Порядке отвода и таксации лесосек, который начнет применяться с марта 2023 года.

На наш взгляд, данное изменение обусловлено тем, что, как говорилось выше, с января 2023 года в акте заключительного осмотра лесосеки станут обязательными материалы фотофиксации.

В соответствии с Требованиями, будет осуществляться фотофиксация не насаждений в целом, а древостоев, как части насаждений, что соответственно приведет к более детальному выделению ярусов по правилам такого выделения в древостоях. Это благоприятно скажется на сохранении лесов в Российской Федерации и на обоснованном использовании каждого отдельно взятого дерева в лесной промышленности. Тем более, что отвод лесосеки, таксация которой производилась свыше десяти лет назад новое лесное законодательство прямо запрещает.

Однако здесь возникает вопросы: с какого момента будет отсчитываться указанный срок? Можно ли принимать во внимание данные таксации, сделанной

по старым правилам, а также на сколько информационно полна и корректна таксация, выполненная ранее?

19 августа 2022 года Министерство природных ресурсов и экологии РФ подготовило еще один проект Приказа «Об утверждении квалификационных требований и порядка аттестации специалистов на право выполнения работ и оказания услуг по отводу и таксации лесосек, осуществления мероприятий по лесоустройству». Данный документ вступает в силу с 1 марта 2023 года и действует до 1 марта 2029 года.

Среди требований, которые предъявляются к специалистам по таксации, наиболее важными являются следующие: лесная таксация, лесная фитопатология, лесная гидрология, лесная энтомология, лесное почвоведение, дендрология, лесные культуры; биология древесно-кустарниковых пород; лесоводство, геодезия и прочие.

Данный перечень позволяет сделать вывод о высокой профессиональной подготовке специалистов – таксаторов.

В этой связи считаю правильным предложить при осуществлении таксации лесосек, вместе с фотофиксацией прикладывать экспертное заключение, в котором бы отражалась дата последней таксации лесосеки, полнота такой таксации и актуальность ее сведений, подписанное таксатором, вместе с подпиской об уголовной ответственности за предоставление заведомо ложных сведений.

В случае, если таксатор, проводивший последнюю таксацию лесосеки аттестован в соответствии с требованиями приказа, действие которого начнется с 01 марта 2023 года и включен в реестр специалистов, то логично поручение отвода такой лесосеки этому же таксатору.

Изложенное в этой статье наглядно демонстрирует, что лесное законодательство стремительно изменяется. Такие изменения направлены безусловно не только на его совершенствование, но и на совершенствование состояния лесов и лесной промышленности в России.

Конечно, не все нововведения безупречны, практика их применения внесет свои безусловные коррективы.

Литература

1. Российская Федерация. Законы. Лесной кодекс Российской Федерации : ЛК РФ : Федеральный закон Российской Федерации от 04 декабря 2006 года № 200-ФЗ : [принят Государственной Думой 8 ноября 2006 года : одобрен Советом Федерации 24 ноября 2006 года] : [редакция от 29 декабря 2022 года]. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

2. Об утверждении квалификационных требований и порядка аттестации специалистов на право выполнения работ и оказания услуг по отводу и таксации лесосек, осуществления мероприятий по лесоустройству : проект Приказа Министерства природных ресурсов и экологии РФ : [подготовлен Минприроды России от 19 августа 2022 года]. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

3. Правила заготовки древесины и особенностей заготовки древесины в лесничествах : [статья 23 Лесного кодекса Российской Федерации : утвержденные приказом Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации от 01 декабря 2020 года № 993]. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

4. Об утверждении порядка отвода и таксации лесосек : доработанный проект Приказа Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации от 29 июля 2022 года. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

Тагайцева Светлана Георгиевна

доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Павлычев Алексей Сергеевич

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Ярополов Иван Николаевич

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ОСОБЕННОСТИ ДОРАБОТКИ ТИПОВОГО ПРИКЛАДНОГО РЕШЕНИЯ «1С:БУХГАЛТЕРИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 8»

Ключевые слова: платформа «1С:Предприятие 8», расширение, типовые прикладные решения, доработка, конфигурация.

Аннотация: В данной работе рассматриваются возможности доработки типового прикладного решения «1С:Бухгалтерия предприятия 8» с использованием механизма расширения конфигураций.

Информационные системы, разработанные на платформе «1С:Предприятие 8», предоставляет широкие возможности для решения задач по комплексной автоматизации организационной и хозяйственной деятельности производственных предприятий, торговых и финансовых организаций, бюджетных учреждений и предприятий сферы услуг, а также для расчета заработной платы, ведения бухгалтерского и управленческого учета.

Типовые конфигурации – это универсальные решения, которые могут быть использованы для самых разных сфер деятельности. В них реализуются функции, отвечающие массовым потребностям предприятий.

В настоящее время самым известным и востребованным типовым прикладным решением среди всех учетных систем 1С является «1С: Бухгалтерия предприятия». Кроме того, потребность в данной конфигурации есть на любом предприятии вне зависимости от размера бизнеса и специфики его работы, так как

бухгалтерский учет требуется вести в любой ситуации. Этот программный продукт 1С дает возможность построить бухгалтерский учет согласно Российскому законодательству. Кроме того, оперативные обновления системы позволяют держать функциональность системы в соответствии со всеми требованиями ведения бухгалтерского и налогового учета.

На практике часто встречается ситуация, когда разработанная типовая конфигурация не всегда удовлетворяет в полном объеме требованиям заказчика. У пользователей появляется необходимость в дополнительном функционале, который не входит в типовое прикладное решение. Это может быть, например, создание новых печатных форм документов, модификация отчетов, добавление функционала или внесения изменений для ведения нормативно-справочной информации. Встроенного функционала бывает недостаточно и для доработки прикладного решения приходится снимать его с поддержки разработчика, а также нередко и обращаться за помощью к организациям, специализирующимся на внедрении и сопровождении программных продуктов фирмы "1С", что требует определенных финансовых затрат.

Начиная с версии платформы 8.3.6 в системе «1С:Предприятие 8», появился новый механизм – механизм расширений. Использование этого механизма позволило дорабатывать функциональность прикладных решений, не внося изменений в сами прикладные решения и не снимая конфигурацию с полной поддержки поставщика, что дает возможность обеспечить максимальное соответствие автоматизированной системы особенностям деятельности конкретной организации. Все изменения вносятся в расширения. Расширение дает возможность работать не только с объектами и реквизитами, которые уже реализованы в готовом продукте фирмы 1С, а также создавать свои новые объекты. В результате сохраняется простота обновления типового прикладного решения, стоящего на поддержке, с необходимостью выполнять доработки.

Расширения конфигурации – это специальный механизм платформы «1С:Предприятие 8», который является оболочкой для существующего программного продукта в рамках сеанса пользователя. Расширение является отдельной конфигурацией, в которой хранятся измененные объекты [1]. Улучшенный, модифицированный программный продукт, с которым работает пользователь, является сложением двух конфигураций: конфигурации от поставщика и конфигурации расширения.

Расширение конфигурации является одним из самых динамично развиваемых. С каждым новым релизом платформы «1С:Предприятие» появляются дополнительные возможности, расширяющие функциональность прикладного решения.

Разработка расширения производится в конфигураторе, а готовое расширение хранится в информационной базе. Расширение очень похоже на обычную конфигурацию. Оно также представляется в виде дерева объектов, только изначально совершенно чистое, без объектов. Для работы с расширением используются те же приемы, что и для работы с обычной конфигурацией. Чтобы создать

расширение конфигурации, нужно вызвать команду главного меню «Конфигурация – Расширения конфигурации» и в открывшемся списке расширений нажать кнопку «Добавить». Затем необходимо указать имя расширения, его синоним, префикс и назначение расширения.

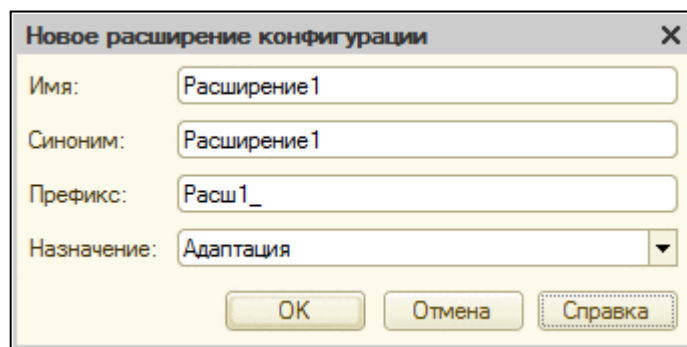


Рисунок 1 – Создание расширения

При создании нового расширения:

- префикс будет автоматически добавляться к новым отчетам, обработкам и подсистемам, которые созданы в расширении, а также к обработчикам событий, которые создаются в расширяющих формах;
- из расширяемой конфигурации автоматически копируются следующие свойства: основной режим запуска, назначение использования, основной язык, режим совместимости интерфейса и режим совместимости. Эти же свойства помечаются как контролируемые;
- автоматически создается роль с именем, которое формируется из префикса расширения и слова «ОсновнаяРоль». Для расширения с префиксом Расш1_ имя автоматически созданной роли будет Расш1_ОсновнаяРоль. В созданной роли автоматически включается доступ к собственным объектам расширения. Созданная роль автоматически устанавливается в качестве значения свойства ОсновныеРоли расширения.

Важной характеристикой расширения является его назначение. Оно выбирается из нескольких фиксированных значений, предусмотренных в платформе. Назначение должно соответствовать той функциональности, которая реализована в расширении, потому что порядок применения расширений к информационной базе определяется именно их назначением.

Расширение с назначением Исправление предназначено для исправления ошибок в конфигурации. Поэтому оно применяется к конфигурации первым.

Затем применяется расширение с назначением Адаптация. Оно содержит доработки конфигурации при внедрении у конкретного заказчика.

И последним применяется расширение с назначением Дополнение. Оно содержит различные дополнительные сервисы, предназначенные для конфигурации, например, новые отчеты. Такой подход позволяет избежать конфликтов между функциональностью расширений с разным назначением.

При помощи расширения можно использовать заимствованные объекты из конфигурации для их доработки и затем, уже в расширении, выполнить необходимые изменения.

Расширение можно хранить вне информационной базы, выгрузив его с расширением *.sfe. Подключить расширения в типовое прикладное решение «1С:Бухгалтерия предприятие» возможно двумя способами:

- через конфигуратор;

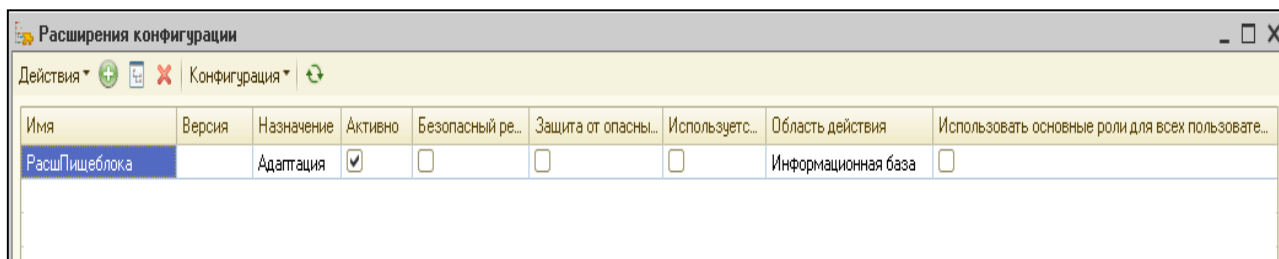


Рисунок 2 – Управление расширениями конфигурации через конфигуратор

- через пользовательский режим [2].

В пользовательском режиме подключение осуществляется в разделе для технического специалиста – «Управление расширениями конфигурации». После удачного перезапуска программы в окне будут отображены настройки расширения.

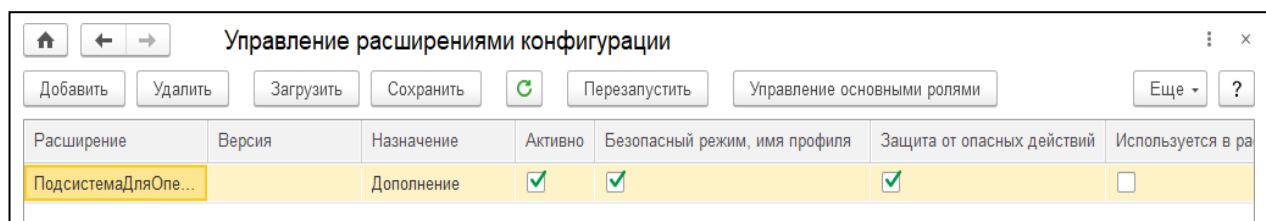


Рисунок 3 – Управление расширениями конфигурации через пользовательский режим

Таким образом, механизм расширений в платформе «1С:Предприятие 8» позволяет адаптировать типовое прикладное решение «1С:Бухгалтерия предприятие» под индивидуальные особенности учета в любой организации, не снимая его с полной поддержки.

Литература

1. Хрусталева, Е. Ю. Расширения конфигураций Адаптация прикладных решений с сохранением поддержки в облаках и на земле Разработка в системе 1С: Предприятие 8.3 / Е. Ю. Хрусталева. – Москва : 1С – Паблишинг, 2018. – 286 с. ил. – ISBN 978-5-9677-2847-1. – Текст : непосредственный.

2. Проверка работы расширений после обновлений. – URL: <https://infostart.ru/public/1095354/>. – Текст : электронный.

Трофимова Татьяна Евгеньевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Михайленко Мария Дмитриевна

студент Нижегородского музыкального училища им. М.А. Балакирева

ЗНАЧЕНИЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ЯРМАРКИ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 19 ВЕКА

Ключевые слова: Нижегородская ярмарка, биржевая торговля, ценные бумаги, развитие капитализма.

Аннотация: В статье рассмотрено становление и развитие Нижегородской ярмарки в XIX в. и ее влияние на российскую экономику того времени, а также проанализированы факторы формирования спроса на продукцию ярмарки, рассмотрены экономические показатели ее деятельности.

Макарьевская-Нижегородская ярмарка просуществовала три столетия и имела огромное значение в истории русской торговли. Являясь на протяжении XVII –начала XX вв. одним из важнейших центров формирующегося российского рынка, Нижегородская ярмарка играла немаловажную роль и во внешней торговле России.

Основные принципы торговли на Нижегородской ярмарке сформировались еще на Макарьевской ярмарке. В Макарье определился состав ее участников, отрасли торговли и ассортимент. В 1624 г. у Макарьевского монастыря на Волге стал производиться обмен товарами, положивший начало всемирно известной Нижегородской ярмарке. На протяжении всего своего существования ярмарка сохраняла значение не только крупнейшего российского торгового центра, но и занимала одно из первых мест в мировой торговле.

После своего перевода к Нижнему Новгороду в 1817 г. ярмарка не только сохранила преемственность сложившихся традиций, но и упрочила приобретенное ранее положение не только как одного из главных центров внутренней, но и крупного центра внешней торговли России, и в первую очередь, торговли восточными товарами.

Первоначально предполагалось устроить ярмарке в самом Нижнем Новгороде на правом берегу Волги, но это место вскоре было забраковано из-за высоты его расположения и слишком большой отдаленности от воды. Тогда для ярмарки было выбрано место на левом берегу реки Оки, почти при самом впадении ее в Волгу, напротив города (Стрелка). Земли решено было передать в государственную собственность (они были куплены казной), саму площадь для ярмарки возвысить и уравнивать, провести каналы, построить шлюзы и выстроить обширный гостиный двор.

Первая ярмарка была открыта в Нижнем Новгороде 20 июля 1817 г. и, несмотря на новизну места прошла успешно. Если в Макарье на последнюю ярмарку в 1816 году было привезено товаров на 14,5 млн. руб. серебром, то привоз в Нижний Новгород составил 24 млн. руб.

Занимая выгодное географическое положение, Нижегородская ярмарка имела удобное сообщение по Волге и Каспийскому морю с Кавказом, Ираном и Средней Азией. Волга связывала ее через систему каналов с Петербургом и Западной Европой, через Дон – с Турцией, Египтом и Южной Европой, через Каму – с Уралом, Сибирью и Китаем. Осуществляя прямые экономические связи со всеми значительными торговыми центрами и ярмарками России, Нижегородская ярмарка была главным ежегодным регулятором спроса и предложения, производства и потребления всех производимых и потребляемых в России товаров. Являясь последней в году среди других всероссийских ярмарок, Нижегородская ярмарка как бы подводила итоги работы всего народного хозяйства страны за целый год и определяла покупательную способность населения на последующий год.

Доход казны с Нижегородской ярмарки определялся полавочно-поземельным сбором с торгующих. Размер арендной платы за лавки и землю долгое время не был четко установлен и только 6 июля 1853 года такса была окончательно утверждена. Согласно этой таксе, все помещения на ярмарке делились на две группы. К первой группе относились лавки, устроенные в казенных зданиях. Они облагались полавочным сбором в размере от 10 до 325 руб. с каждого номера за все ярмарочное время. Ко второй группе относились помещения, построенные на частные средства. Они облагались поземельным налогом.

С 1817 по 1860 г. доход казны вырос в 4 раза, так же, как и привоз товаров на ярмарку. Однако, проанализировав данные по 40-50-м годам XIX в., то можно увидеть, что рост ярмарочного оборота немного опережал доходность казны в этот период. Причем это происходило при почти неизменных ставках обложения (в среднем 30 рублей на торговую лавку)

Это свидетельствовало о том, что ярмарочная торговля развивалась в достаточно благоприятных условиях (однако следует отметить неоправданно высокое обложение торгующих в пользу управленческого аппарата ярмарки – до 30 % от всего обложения), что и являлось общей тенденцией, характерной для развития торговли в России в целом.

26 января 1848 года на Нижегородской ярмарке была учреждена временная биржа с биржевым комитетом. Это была четвертая по счету в России после Петербургской, Рыбинской и Московской. Необходимость биржи на ярмарке диктовалась потребностями все возрастающих ее товарооборотов в связи с развитием капитализма в стране, требующих такой формы организации оптового рынка, которая обеспечивала бы постоянную связь между капиталистами-поставщиками товаров и покупателями. Необходимость создания биржи на Нижегородской ярмарке определялась также уже существованием на ней своеобразной биржи - так называемого «справочного стола», где совершали сделки хлебные торговцы и судопромышленники.

Деятельность ярмарочного биржевого комитета не ограничивалась лишь торговыми делами. В компетенции биржевого комитета 50-х годов начинают входить посреднические отношения между ярмарочным купечеством и правительством не только по важнейшим хозяйственным и организационным вопро-

сам, касающихся ярмарки, но и вопросы, затрагивающие интересы всей торговли и промышленности России в целом.

Правящие круги царской России были вынуждены прислушиваться к голосу купечества Нижегородской ярмарки, выражающего интересы нарождающейся русской торгово-промышленной буржуазии. Они не только рассматривают ходатайства ярмарочного купечества и принимают их к сведению, но и сами, в свою очередь, советуется с ним по отдельным вопросам экономической политики. Так, в 1861 г. правительство разрабатывает проект вексельного устава и передает его для обсуждения на Нижегородскую ярмарку. Таким образом, с учреждением биржи и биржевого комитета появляются элементы общественного управления ярмаркой.

С Нижегородской ярмаркой была тесно связана вся внутренняя торговля России. Это выражалось в зависимости ее от других ярмарок: Ирбитской, сибирских, украинских ярмарок, ярмарок Озерного края и многих других.

Наиболее крепкие связи Нижегородская ярмарка имела с центрально-нечерноземным и центрально-черноземным районами. Если рассмотреть ярмарочные цепи этих двух районов, то выясняется любопытная деталь. Все крупные ярмарки, имеющиеся там, проходили или незадолго до начала Нижегородской ярмарки или вскоре после нее, а некоторые ярмарки проходили и до, и после съезда торговцев в Нижнем Новгороде. Также теснейшие связи Нижегородская ярмарка имела с волжскими городами.

Центрально-промышленный район господствовал на Нижегородской ярмарке и по числу торговцев, и по ценности привоза. В то же время ярмарка имела и всероссийский характер, ибо кроме Центрально-промышленного района, на ней были представлены и все другие районы России за исключением Финляндии и Привислинского края. С 20-х по 60-е гг. XIX в. радиус влияния сохранился тот же. В то же время можно сделать вывод о том, что характер этого влияния изменился, торговые связи продолжали быть не только постоянными, но и стали более тесными (число торгующих при почти неизменной географии влияния Нижегородской ярмарки увеличилось почти в 2 раза, причем этот прирост произошел, главным образом, за счет прилива торгующих из Центрально-Нечерноземного района, Кавказа и Сибири)

География торговых связей Нижегородской ярмарки охватывала не только территорию России, но и зарубежные государства. На протяжении первой половины XIX в. внешние торговые связи ярмарки постоянно развивались. Из иностранцев больше всего на Нижегородской ярмарке было европейских купцов. Они представляли на ярмарке почти все страны Западной Европы: Францию, Англию, Австрию, Германию, Голландию, Швецию, Данию и др. страны. Также здесь была представлена Америка и азиатские страны. Нижегородская ярмарка привлекала западноевропейские страны как рынок сбыта готовой промышленной продукции и одновременно как рынок для закупки сырья, необходимого для изготовления этой продукции.

Торговля на Нижегородской ярмарке в первой половине XIX в. бурно развивалась. За 40 с лишним лет товарооборот Нижегородской ярмарки по привозу

возрастает в 4,3 раза, по продаже – в 7 раз. Если в конце XVIII в. по своим оборотам Макарьевская ярмарка опережала любую из крупнейших ярмарок России всего на 25-35%, то в 1860-е годы Нижегородская ярмарка превосходила вторую по значению Ирбитскую ярмарку в три раза, другие же ярмарки - в 5 и более раз. Привоз на Нижегородскую ярмарку к середине XIX в. составлял более половины всего ярмарочного, часть всего торгового оборота и почти половину стоимости годовой производительности всей промышленности России. Этот небывалый рост объясняется не только общим экономическим подъемом в стране, явившемся следствием отмены крепостного права в 1861 году., но и во многом пуском железнодорожной линии Москва - Нижний Новгород. По своим оборотам Нижегородская ярмарка приближалась в это время к торговым оборотам Москвы.

Ценность привоза товаров на Нижегородскую ярмарку превышала половину ценности ввоза по всем границам России. Если же принять во внимание, что действительная ценность привоза на ярмарку была значительно выше официальных данных (по заявлениям местной администрации она была выше в 2 или даже в 3 раза), то обороты ее еще более приблизятся к размерам оборотов внешней торговли России.

Первое место по привозу (30% от всего привоза) на Нижегородской ярмарке во второй половине XIX – начале XX вв., как и в первой половине XIX в., занимали текстильные изделия. Они подразделялись на хлопчатобумажные, шерстяные, льняные, пеньковые, шелковые и полушелковые. Каждый из видов продукции имел свой ассортимент. Особенно он был богатым у хлопчатобумажного товара. Цены на него находились в зависимости от многих причин: отхода торговли хлопчатобумажным товаром на зимних ярмарках, от урожайности хлебов (от этого напрямую зависела покупательная способность крестьянства), от количества привезенного в Нижний Новгород товара. Периоды промышленных подъемов и спадов также сказывались на ходе ярмарочной торговли. На ярмарке были представлены ситцы многих фабрик, между которыми шла открытая конкуренция за сбыт.

Доставка хлопчатобумажного товара на Нижегородскую ярмарку обычно шла водным путем, хотя с 1862 г. стала функционировать Московско-Нижегородская железная дорога и товар можно было доставить из Москвы за 1-2 дня, т.е. в 10 раз быстрее, чем водой. Тем не менее продавцы хлопчатобумажного товара продолжали отправлять основные его партии водой, так как доставка этим способом обходилась им в 2 раза дешевле доставки железнодорожным путем. Нижегородская ярмарка для хлопчатобумажных изделий вплоть до конца 80-х гг. XIX в. являлась главным центром продажи в России. (1/7-1/6 всего хлопчатобумажного производства.)

В конце XIX в. в связи с бурным железнодорожным строительством значение Нижегородской ярмарки по продаже хлопчатобумажных изделий несколько падает по сравнению с 60-80-ми годами. Железные дороги позволили осуществлять заказы на товар непосредственно на месте производства, а не ехать за ним на ярмарки. Однако сеть железных дорог России в конце XIX- начале XX вв.

была далека от совершенства, железных дорог не хватало, особенно в восточных районах страны. Еще велика была роль водных путей сообщения. Поэтому основное назначение Нижегородской ярмарки - осуществлять связи промышленного центра страны с восточными ее регионами сохраняется. Об этом свидетельствует рост привоза на нее текстильного товара, и в первую очередь хлопчатобумажных тканей (с 1860 по 1880 г. - в 2 раза, с 1880 – 1900 г. в 1,5 раза).

Нижегородская ярмарка также сыграла огромную роль в процессе формирования всероссийского рынка, важнейшей составной частью которого был денежный рынок.

Контора Государственного Коммерческого банка на Нижегородской ярмарке начала работать в 1820 году. Банк стал финансировать торговлю со сроком кредита до 6 месяцев. Однако, как подтвердила практика, он оказался неконкурентоспособным по сравнению с частным коммерческим кредитом. Это продолжалось вплоть до 80-90-х гг. XIX в. Так, за 1860 г. конторой Государственного Банка было учтено векселей на 5,9 млн. руб., а частными дисконтерами ярмарочными ростовщиками - на 34 млн. руб.

В 60-70-е гг. XIX в. на Нижегородской ярмарке уже работало 7 отделений крупных отделений банков. В 80-90-е гг. XIX в. на ярмарке свои отделения имели уже 10 банков: Государственный, Волжско-Камский, Московский купеческий, Сибирский торговый, Московский международный торговый, Казанский купеческий, Санкт-Петербургский, Азовский, Азовско-Донской, Русский для внешней торговли. В начале XX в. их количество возросло до 13.

Росло не только количество банков, работавших на ярмарке, но и их обороты. В 1870 гг. Банковский оборот ежегодно составлял около 89 млн. руб. При торговом обороте ярмарки 136 млн. руб. в 80-е гг. он равнялся 160 млн. руб. При торговом обороте ярмарки не более 153 млн. руб. в среднем ежегодно.

Крупнейшим банком на Нижегородской ярмарке был Государственный банк, обороты которого составляли около 35% всех банковских оборотов.

Развитие денежного оборота во второй половине XIX - начало XX вв. проявилось не только в количественном росте банков и их оборотов, но и в увеличении числа предлагаемых услуг.

С 1860 до 1890 г. главной банковской операцией на Нижегородской ярмарке был учет векселей, по которому взималось 5-6% годовых на срок от 4 до 24 мес. Чем продолжительнее был срок учета, тем выше размер взимаемого процента.

В конце XIX - начале XX в. появились новые услуги, которые свидетельствовали о превращении Нижегородской ярмарки во всероссийскую биржу, обслуживавшую нужды не только торгового оборота ярмарки, но и всего русского рынка. К ним относились: прием и оплата денежных переводов в разные города, выдача дивиденда по акциям различных банков, оплата вышедших в тираж процентных бумаг, покупка и продажа государственных и частных процентных бумаг и ценностей, открытие подписки на займы, акции и облигации.

Основной операцией банков вплоть до 1917 г. продолжал оставаться учет векселей, на который приходилось течение всего периода работы банков от 13

до 17% банковских оборотов. Второй по значимости банковской операцией на ярмарке был прием и оплата денежных переводов - 12-15% банковских оборотов. Поскольку спрос на перевод денег постоянно рос в связи с усилением биржевого характера ярмарки, банкиры увеличивали процент ставки за эти услуги. В 1890-х гг. за перевод взималось 2,5 до 10% (в зависимости от величины суммы). В начале XX в. банки взимали уже 5 от 12%.

Производя в громадных размерах торговлю всеми важнейшими российскими товарами, Нижегородская ярмарка, естественно, не могла обойтись без торговли золотой и серебряной русской и иностранной монетой. Этому способствовало разрешение правительства в 1830 г. беспошлинного вывоза за границу иностранной и русской золотой, серебряной и платиновой монеты.

С развитием капитализма ярмарки постепенно теряют свое значение торговых центров. Однако до 1917 г. они продолжали существовать наряду с постоянной формой торговли (торговля через магазины, лавки, склады). Живучесть ярмарок, как результат позднего развития капитализма, объяснялась недостатком транспортных путей, игравших особую роль для страны с огромной территорией и малой плотностью населения, слабостью кредита и небольшим количеством крупных капиталов.

Литература

1. Богородицкая, Н. А. Нижегородская ярмарка: исторический очерк / Н. А. Богородицкая. – Нижний Новгород : Изд-во Нижегородского университета, 1991. – 60 с. – Текст : непосредственный.
2. Богородицкая, Н. А. Нижегородская ярмарка в воспоминаниях современников / Н. А. Богородицкая. – Нижний Новгород : [б. и.], 2000. – 386 с. : ил. – ISBN 5-230-04102-1. – Текст : непосредственный.
3. Богородицкая, Н. А. Нижегородская ярмарка - карман России / Н. А. Богородицкая. – Нижний Новгород : ННГУ, 2008. – 133 с. – Текст : непосредственный.
4. Бор, М. З. История мировой экономики / М. З. Бор. – Москва : Дело и Сервис, 1998. – 286 с. – ISBN 5-8018-0010-7. – Текст : непосредственный.
5. История экономики России IX - начала XX в. / автор-составитель Н. А. Богородицкая. – Нижний Новгород : Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского, 2005. – 87 с. – Текст : непосредственный.
6. Владимирский, Е. А. Экономическая история России / Е. А. Владимирский, И. П. Павлова. – Санкт-Петербург : СПбГАСУ, 1998. – 159 с. – Текст : непосредственный.
7. Дихтяр, Г. А. Внутренняя торговля дореволюционной России / Г. А. Дихтяр. – Ленинград : Академия наук СССР, 1960. – 237 с. – Текст : непосредственный.
8. Миронов, Б. Н. Внутренний рынок России во второй половине XVIII - первой половине XIX в. / Б. Н. Миронов. – Ленинград : Наука, 1981. – 259 с. – Текст : непосредственный.

Хавин Дмитрий Валерьевич

д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Беккер Павел Райнгольдович

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В ПЕРИОД ВЫСОКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ

Ключевые слова: инновационная активность, стимулирование инноваций, стагнация, цифровая экономика, технологический суверенитет

Аннотация: В статье тезисно рассмотрены основные вызовы в отечественной экономике, оказывающие негативное влияние на развитие страны. Одним из ключевых барьеров, который стоит перед всеми хозяйствующими субъектами 2023 года является санкционное давление недружественных стран, приводящее к ряду негативных последствий, требующих мер нивелирования как на макроуровне, так и на уровне отдельно взятых работников внутри компаний. Строительный комплекс является наиболее уязвимой отраслью, что требует дополнительных мер стимулирования как рыночных, так и на уровне государства. Результаты исследования могут быть использованы органами государственной власти и бизнесом для корректировки инструментов и механизмов реализуемой инвестиционной политики, разработки стратегии по достижению качественно новых результатов как на уровне государства, так и на уровне отдельных секторов экономик и хозяйствующих субъектов.

Сегодня перед любым хозяйствующим субъектом, вне зависимости от масштабов бизнеса, стоят три основных уровня вызовов:

- макроуровень;
- внутриорганизационный уровень;
- личностный, в разрезе каждого работника.

В рамках настоящей статьи рассмотрим макроуровень, который в большей степени определяет уровень конкурентоспособности страны на мировой арене, так по итогам 2022 года ожидается снижение реального ВВП на 10%, что отражено на рисунке 1. Наибольший спад экономики ожидается в следующих секторах экономики:

- рынок недвижимости (спад 22%);
- рынок автотранспорта (спад 17,8%);
- финансы и страхование (спад 11,0%);
- гостиничный бизнес (спад 11,0%).

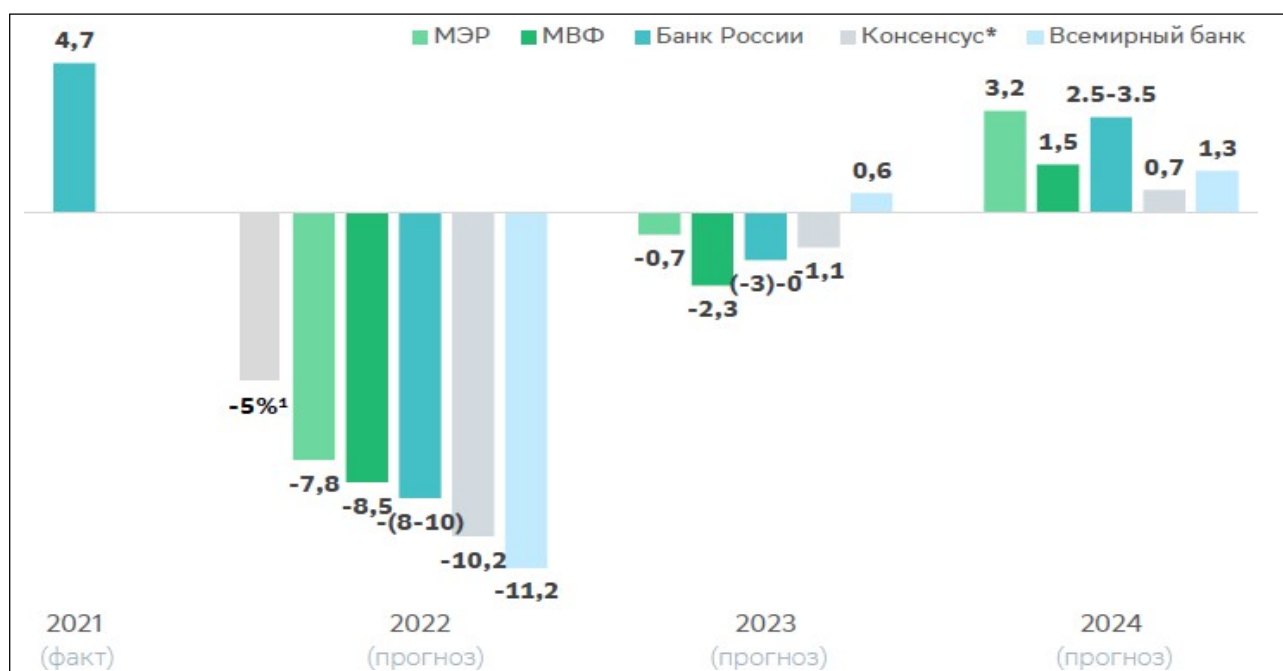


Рисунок 1 – Темпы роста ВВП РФ в %

В то же время, часть секторов экономики окажется в плюсе (рис. 2), пусть и незначительном за счёт возрастающей роли отечественных производителей с уходом иностранных компаний, и общего тренда на технологический и производственный суверенитет, таких как:

- сельское хозяйство (прирост 2,6 %);
- здравоохранение (прирост 2,0 %);
- информация и связь (прирост 1,7 %);

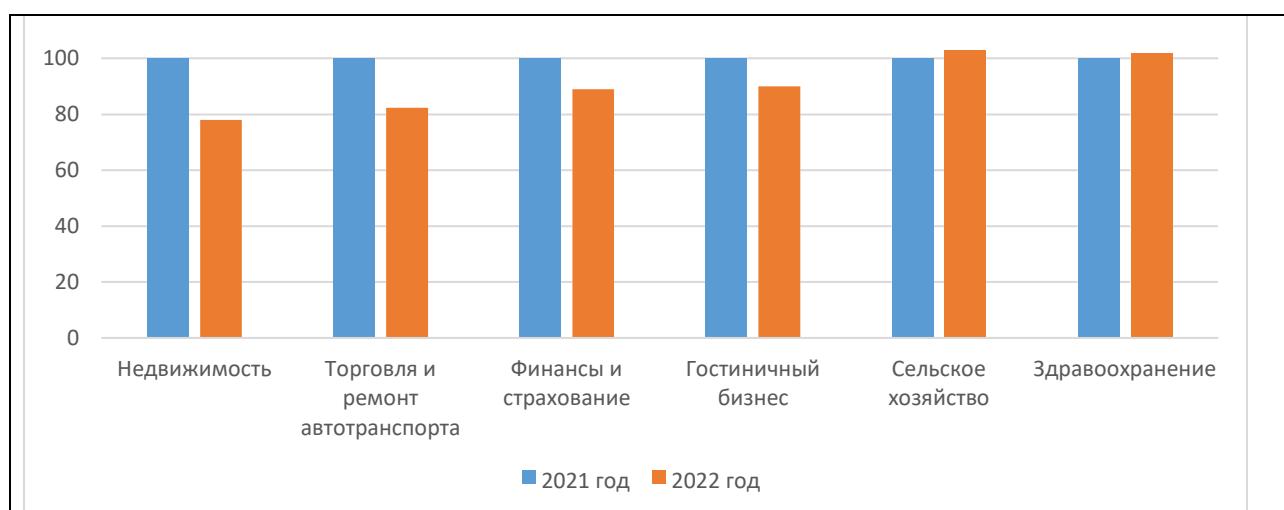


Рисунок 2 – Прогнозная динамика добавленной стоимости в %, 2021 к 2022 г.

Общая негативная ситуация в мировой экономике только усугубляет положение дел отечественной экономики. Укрепляющийся рубль в совокупности с повышающимися процентными ставками в мире не позволит отечественным экспортёрам товаров, сырья конкурировать на прежнем уровне, не смотря возрастающую стоимость продукции. Основные причины роста инфляции в мире две,

первая – быстрое восстановление спроса благодаря антиковидным мерам поддержки, спаду заболеваемости, вторая – рост цен на сырьевые товары. Динамика курса рубля отражена на рисунке 3, динамика мировой инфляции на рисунке 4. Санкционное давление недружественных стран, так называемый «потолок цен» на сырьё усилит дефицит бюджета РФ, что обусловит необходимость повышения внутреннего уровня заимствований без возможности широких каналов зарубежного кредитования.



Рисунок 3 – Динамика курса рубля относительно USD

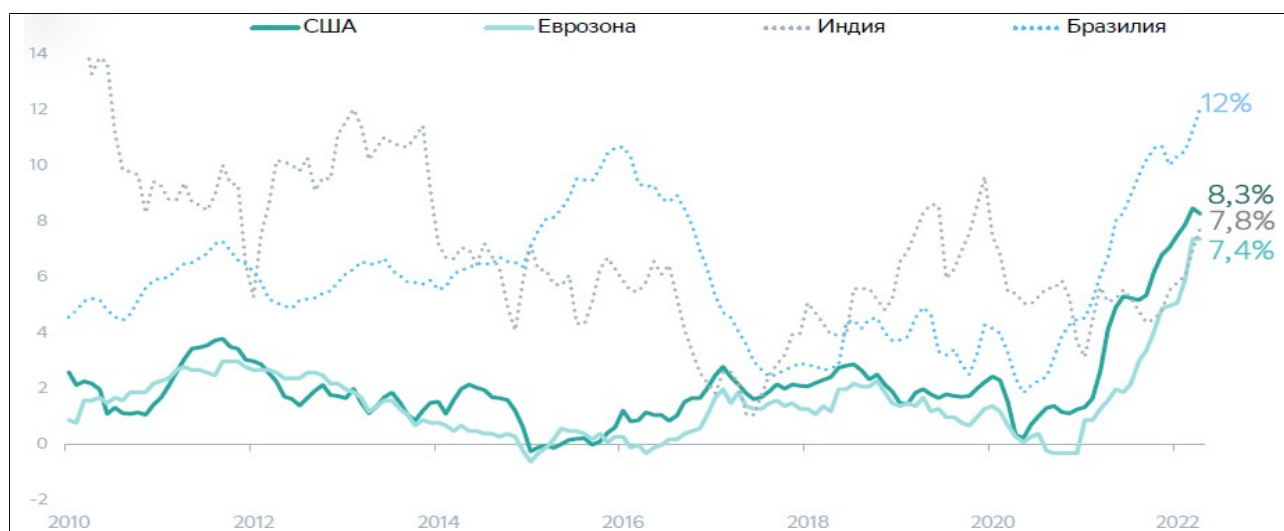


Рисунок 4 – Динамика инфляции по странам за десятилетие

В дополнение к изложенным макроэкономическим трендам, по прогнозам МВФ средний темп роста экономики КНР не превысит 5% (рис. 5), что обусловит дальнейшее снижение спроса на энергоресурсы и как следствие уровень доходов РФ от экспорта нефти и газа.

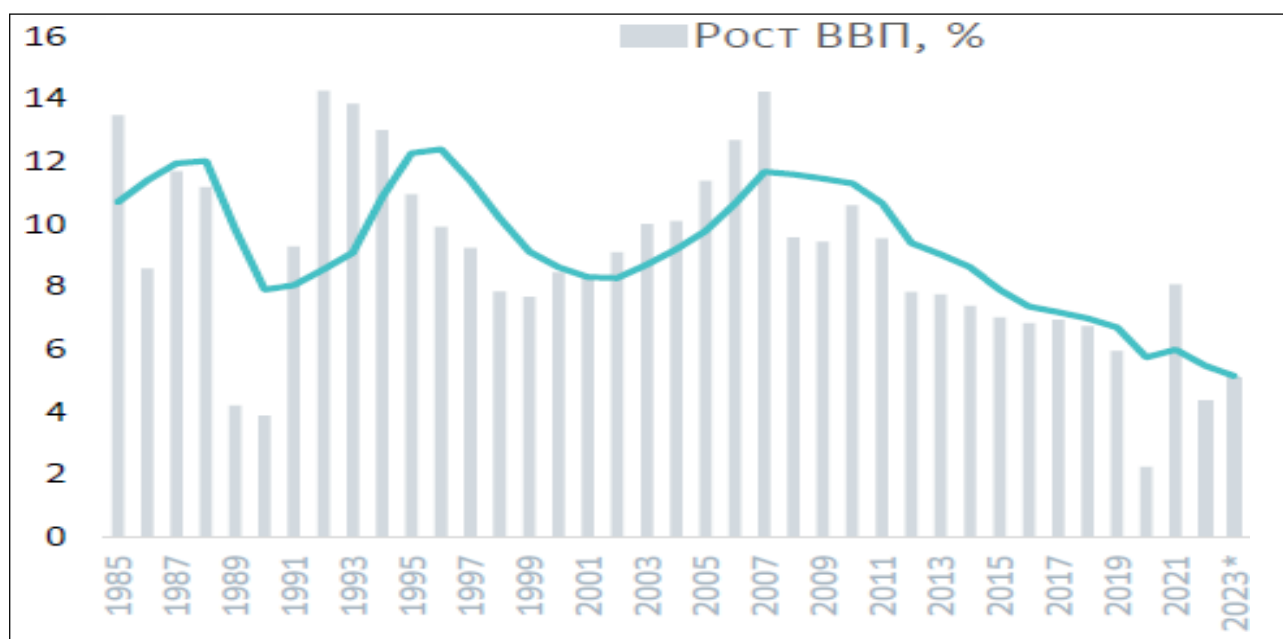


Рисунок 5 – Динамика ВВП КНР по годам, прогноз на 2023 г.

Строительный бизнес является одним из лидирующих среди отраслей экономики по числу банкротящихся компаний. Несмотря на то, что большинство компаний - застройщиков только улучшили свои финансовые показатели, в связи с переходом на проектное финансирование, малые и средние застройщики покидают рынок ускоряющимися темпами. Без финансовой поддержки государства рынок недвижимости может не выдержать длительной стагнации. В настоящее время, рынок недвижимости является «перегретым» льготными процентными ставками по ипотеке, что видно на рисунке 6 и 7. Так, в 2022 году половина ипотечных сделок приходится на льготную ипотеку с поддержкой государства, в то время как чем ниже процентная ставка, тем выше стоимость квадратного метра жилья. С прекращением льготного финансирования ипотечных сделок рынок недвижимости может ожидать ещё большее падение чем в 2008 году, в связи с этим льготную ипотеку было решено продлить до 2024 года [3]. Государственный бюджет, принятый с дефицитом, не сможет нести долговременное бремя поддержки рынка недвижимости, что обуславливает необходимость изыскания новых рыночных механизмов, одним из которых, может быть, стимулирование развития инновационных технологий в строительстве, к примеру, путём принятия поправок к закону «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» [4].

Таким образом, в условиях экономического давления недружественных стран, дефицита бюджета и сформированного «перегретого» рынка недвижимости необходимо изыскание новых резервов для повышения устойчивости и конкурентоспособности строительной отрасли, одним из таковых может быть расширение применения инновационных материалов, и способов, обеспечивающих удешевление процессов строительства как на этапе проектирования, так и на этапе строительства.

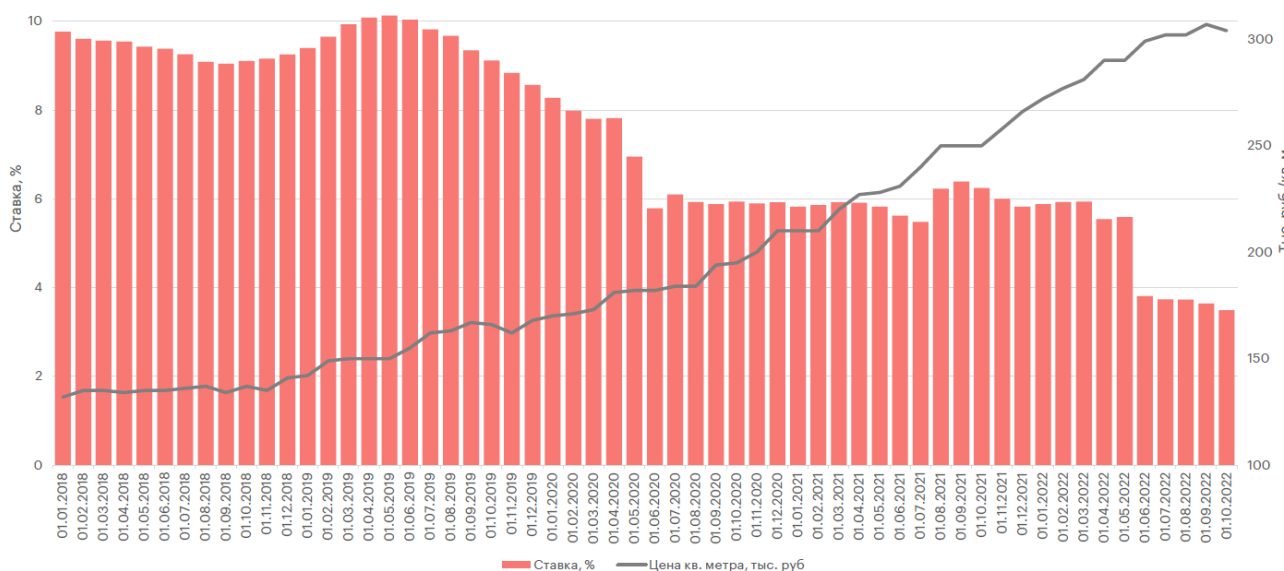


Рисунок 6 – Изменение стоимости кв. метра жилья в Москве и области в зависимости от уровня ставки ипотеки

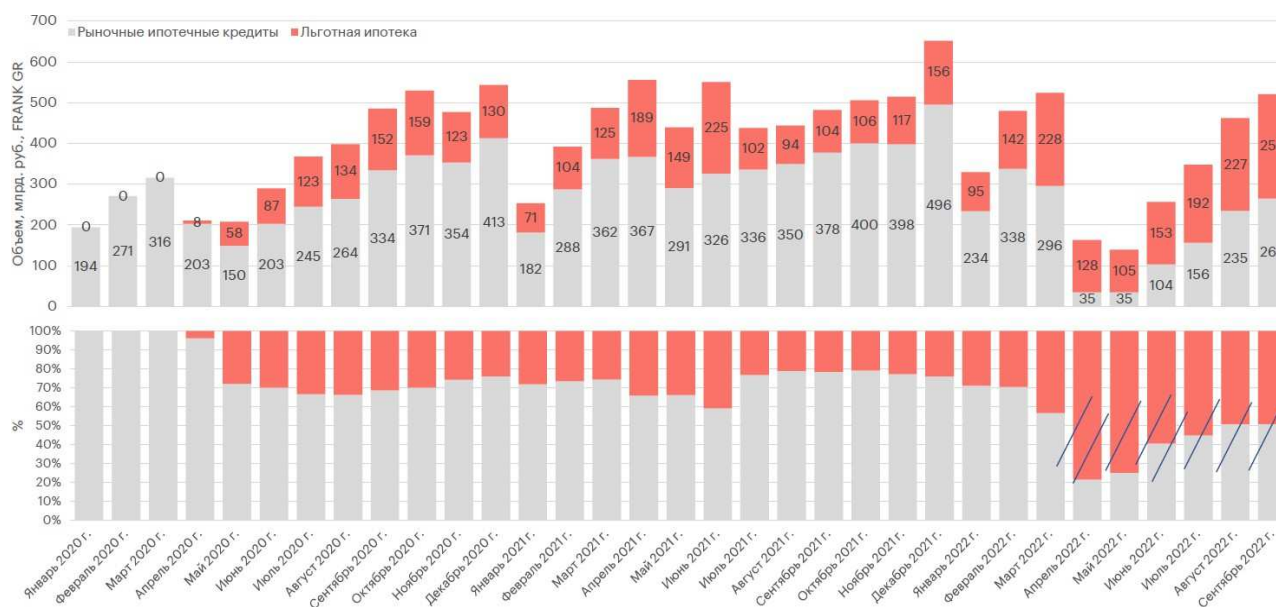


Рисунок 7 – Доля рыночной и льготной ипотеки

Литература

1. Прогноз уровня ВВП РФ. – URL: <https://www.focus-economics.com/country-indicator/russia/gdp> (дата обращения: 23.11.2022). – Текст : электронный.

2 Перспективы развития мировой экономики : доклад МВФ. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/10/11/world-economic-outlook-october-2022> (дата обращения: 21.11.2022). – Текст : электронный.

3. Льготную семейную ипотеку продлили до конца 2023 года. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/17/08/2021/611b7dfa9a7947278d571410><https://www.rbc.ru/finances/17/08/2021/611b7dfa9a7947278d571410> (дата обращения: 19.11.2022). – Текст : электронный.

4. О внесении изменений в Федеральный закон «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» и отдельные законодательные акты Российской Федерации. – URL: <https://regulation.gov.ru/projects#npa=122324> (дата обращения: 21.11.2022). – Текст : электронный.

Хавин Дмитрий Валерьевич

д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Петряшова Ангелина Васильевна

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА РЕСУРСНЫМ МЕТОДОМ

Ключевые слова: ценообразование, сметная стоимость, строительство, ресурсный метод, базисно-индексный метод, Методика

Аннотация: в статье разобрана одна из проблем ценообразования в строительстве, приведены некоторые положения существующих нормативных документов и рассмотрены основные причины использования данного метода на сегодняшний день

Ценообразование в строительстве неизменно является наиболее важным и сложным элементом в планировании инвестиций в объекты строительства или реконструкции. В связи с этим, в данном направлении есть ряд особенностей и проблем.

Одной из основных проблем ценообразования в строительной отрасли является устаревший метод расчета смет - базисно-индексный. Этот метод расчета удобен простым начислением индекса к СМР или элементам прямых затрат при расчете сметы в базисных ценах 2001 г., но подобный расчет редко отражает реальную стоимость работ.

На практике используемые технологии заменяют на наиболее близкие, а стоимость материалов принимают по прайсам подрядчика, что, с одной стороны, невозможно проверить, а с другой – практически всегда ведет к удорожанию работ. [1]

В августе 2020 года приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации №421/пр «Об утверждении методики определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства, работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) наро-

дов Российской Федерации на территории Российской Федерации» были введены некоторые изменения в привычную ранее систему определения сметной стоимости.

В числе изменений, по новой методике отсутствующие в базе цены на материалы принимаются не просто по прайс-листам, а по наиболее экономичному варианту, с использованием конъюнктурного анализа (п. 13). [2] Таким образом, выбранный подрядчик должен соответствовать критерию минимальной цены. Причём для конъюнктурного анализа необходимы предложения минимум трех поставщиков, но есть и исключения.

Как показывает практика, на деле проблему это не решило, а только усложнило работу сметчиков. Но был задан вектор направления, и, скорее всего, этот вопрос будет дорабатываться с течением времени.

С заменой основного метода расчета сметной стоимости немного сложнее. Считается, что самым точным методом является – ресурсный.

По новой методике, ресурсный метод – это определение сметной стоимости строительства с использованием сметных норм и сметных цен строительных ресурсов в текущем уровне цен, размещенных в федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве, созданной в соответствии с Положением о федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2016 г. N 959 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2016, N 40, ст. 5741; 2017, N 51, ст. 7839) (далее – ФГИС ЦС). [2]

Таким образом, для перехода от базисно-индексного метода к ресурсному, была создана ФГИС ЦС: <https://fgiscs.minstroyrf.ru/#/> (в числе основных целей).

Уже в 2020 году должна была заработать база поставщиков, размещенная на вышеупомянутом сайте, которая упростит поиск текущих сметных цен для составления смет ресурсным методом. Но, к сожалению, по состоянию на 4 квартал 2022 года база до сих пор не работает в запланированном формате. В ней появилась информация о некоторых поставщиках, но не в достаточном объеме. Это усложняет переход на ресурсный метод расчета сметной стоимости, оставляя проблему актуальной.

Но следует заметить, что ФГИС ЦС всё-таки обладает некоторыми преимуществами. На сайте портала можно найти федеральный реестр сметных нормативов, удобный классификатор строительных ресурсов, актуальные индексы изменения сметной стоимости строительства, необходимые для работы нормы и методики. Всё это упрощает работу сметчика, так как находится на едином портале.

На наш взгляд, база поставщиков с текущими сметными ценами и переход на ресурсный метод – только вопрос времени. Хотя на данный момент сайт ФГИС ЦС не соответствует основным первоначальным целям его создания, но соответствующие положения уже есть, а также утверждена приказом №421/пр от 04.08.2020 г. новая методика, а значит есть возможность подготовиться к переходу на новый метод расчета.

Литература

1. Власова, Г.А. Сибирский журнал науки и технологий / Г. А. Власова, Н. В. Князева. – Текст: электронный // Современные проблемы системы ценообразования при формировании сметной стоимости на территории российской федерации. – 2018. – URL: <https://vestnik.sibsau.ru/vestnik/844/> (дата обращения 22.11.2022).

2. Об утверждении Методики определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства, работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации на территории Российской Федерации : приказ Минстроя Российской Федерации от 04 августа 2020 года № 421/ПР : [редакция от 07 июля 2022 года]. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

Цапина Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

Безрукова Наталия Алексеевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ РЫНОЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: рынок, инновации, организация, продукт, отрасль, потребитель, экономика, идея.

Аннотация: Условия для появления инноваций образуются в обществе непрерывно, однако в силу многих причин они часто бывают незамеченными. Большинство людей – руководители предприятий, бизнесмены, финансисты – не замечают или остаются равнодушными к различным «симптомам» назревающих перемен в промышленности, торговле, интересах потребителей и т.д. В статье рассмотрены рыночные факторы, которые могут служить источником новых идей и решений в инновационной деятельности.

Обнаружение новых возможностей, понимание их значения и своевременная реализация этих возможностей обеспечивают успех в экономической и инновационной деятельности.

Мировой опыт свидетельствует о том, что существует множество источников новых идей. Самыми полезными из них считаются отзывы потребителей, поскольку конечная цель производства товара или услуги – удовлетворить запросы потребителей. С этой целью преуспевающие фирмы организуют специальные каналы обратной связи.

Другим источником новых идей принято считать продукцию конкурентов. Поэтому возникает потребность внимательно относиться к товарам и услугам, предлагаемым другими организациями. В результате подобного анализа нередко выясняется, что тот или иной товар или услугу можно улучшить, и эта идея ложится в основу инновационной деятельности.

Мнения работников торговой сети и сбытовых отделов предприятий – также ценный источник новых идей. Благодаря знанию о потребностях рынка торговые работники нередко могут разработать что-то принципиально новое, либо оказать содействие в маркетинге новой идеи или продукции, разработанных предпринимателем.

Если говорить о внутренних факторах организации, то здесь источником новых идей является собственная научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность предприятия. Это обусловлено тем, что лаборатории НИОКР, как правило, лучше оснащены и поэтому предоставляют больше возможностей в поиске идей для новой продукции [4].

Обсуждение списка «слабых мест» продукции – еще один источник новых идей. Самым сложным при этом является составление полного списка ее возможных недостатков. Если же такой список удастся составить, дальнейшее не вызывает особых затруднений – как правило, конкретное предложение на каждый недостаток разработать бывает достаточно просто.

Результаты анализа «слабых мест» могут быть использованы для более глубокого исследования, конечная цель которого – улучшить качество продукции. Такой перечень можно составить абсолютно для любого вида продукции, а также для различного рода производственных процессов, организационных структур и т. п.

В качестве источника инноваций в инновационной деятельности могут быть использованы изменения, происходящие как внутри предприятия, так и вне его. Обычно выделяют семь источников нововведений и преобразований организации [5].

Первые четыре источника находятся в пределах организации, поэтому они видны, прежде всего, людям, работающим в данном секторе или отрасли. Эти четыре источника представляют собой:

- неожиданный успех, неожиданная неудача, неожиданное внешнее событие;
- несоответствие, несовпадение реальности и ее отражения во мнениях потребителей и их оценках;
- инновацию, основанную на потребностях производственного процесса;
- изменения в структуре отрасли или рынка.

Вторая совокупность источников, состоящая из трех элементов, включает в себя изменения за пределами организации или отрасли, а именно: в социальной, политической, интеллектуальной среде:

- демографические изменения;
- изменения в восприятии и настроениях потребителей;
- новое знание – научное и ненаучное.

Все семь источников перечислены в порядке убывания надежности и предсказуемости. В противоположность распространенному убеждению новое знание – особенно научное – является наименее надежным и малопредсказуемым источником успешных инноваций. Напротив, анализ как неожиданного успеха, так и неудачи позволяет заметно снизить риск и неопределенность.

Далее для глубокого понимания роли рынка в формировании новых идей будет рассмотрен каждый из источников более подробно.

Прежде всего, необходимо обратить внимание на неожиданный успех. Дело в том, что руководству трудно примириться с неожиданным успехом, поскольку это требует решимости, способности признать: «Мы были неправы». Традиционно внимание руководителей привлечено к проблемам и трудностям, которые, конечно, необходимо решать, но если постоянно заострять внимание только на проблемах, то можно упустить возникающие благополучные возможности. Поэтому на предприятиях, которые стремятся быть предпринимательскими, практикуются ежемесячные отчеты, имеющие две «первые» страницы: на одной перечислены проблемы, а на другой отражены участки деятельности, по которым результаты оказались выше, чем ожидалось. Такая практика достойна подражания, так как неожиданно достигнутый успех может служить стимулом для принятия инновационного решения [2].

Неожиданные неудачи, в отличие от успехов, не могут быть отвергнуты и редко проходят незамеченными. Но как симптомы возможной неудачи они воспринимаются еще реже. Предпосылки, на которых были основаны проект продукта (услуги) и рыночная стратегия, могут не соответствовать реальности. Возможно, покупатели изменили свои ценности и предпочтения, однородный рынок раскололся на два сектора и каждому требуется что-то специфическое – любое изменение подобного рода дает возможность для инновации. Здесь нужен не анализ, а наблюдения.

Как источник нововведений неожиданное внешнее событие лучше всего может быть использовано на крупных предприятиях.

Следующий источник, о котором пойдет речь, несоответствие между тем, что есть на самом деле, и тем, как это «должно», по нашему мнению, быть, т. е. несоответствие между реальностью и нашими представлениями о ней. Различают несколько видов несоответствий:

- между экономическими реальностями отрасли;
- между реальным положением в отрасли и представлениями о ней;
- между ориентацией отрасли и ценностями ее потребителей;
- внутреннее несоответствие в ритме или логике технологических процессов.

Наиболее распространенный феномен – несоответствие ценностей покупателя и представлений о них. Производители и поставщики часто не понимают, что потребитель покупает, а что представляет истинную ценность.

Далее речь пойдет о потребностях производственного процесса. Потребность процесса, в отличие от других источников инноваций, не возникает вместе с событием во внешней или внутренней среде; она появляется вместе с заданием,

которое необходимо выполнить. Речь идет о совершенствовании уже существующего процесса, замене старого звена, перестройке старого процесса с помощью новых знаний. Зачастую эта потребность активизирует процесс, находя для него «недостающее звено».

Изменения в отрасли и рыночных структурах требуют от каждой организации предпринимательской инициативы. Можно указать три хорошо заметных показателя грядущих перемен. Самый надежный и самый заметный из них – быстрое развитие отрасли. К тому времени как растущая отрасль удваивает объем производства, она, как правило, перестает адекватно обслуживать рынок. Другой признак, почти наверняка указывающий на приближение структурных изменений, – это конвергенция технологий. И наконец, последний признак, что отрасль созрела для крупных структурных изменений, если характер операций быстро меняется [1].

К демографическим изменениям относятся изменения численности населения, его возрастной структуры, состава, занятости, уровня образования и доходов [3]. Демографические изменения влияют на спрос, определяя, что будет куплено, кем и в каких количествах. Думать, что демографические изменения происходят медленно и не имеют практического значения, является большой ошибкой. В наше время, когда демографические показатели весьма нестабильны, характеристики населения меняются быстро и порой неожиданно. Таков фактор среды, который бизнесмен должен принимать в расчет. Практика показывает, что демографические изменения представляют собой высокопродуктивный и надежный источник нововведений для тех, кто готов улавливать и анализировать самые первые тенденции любого явления.

Далее речь пойдет об изменениях в восприятии. Изменения в ценностных установках и восприятиях потребителей открывают благоприятные возможности для нововведений. Однако нет ничего более опасного, чем пытаться преждевременно эксплуатировать изменения в восприятии. Многие из них – кратковременное явление, длящееся год-два. Поэтому инновации, основанные на изменениях в восприятии, должны начинаться с малого и быть адресными.

Нововведения, в основе которых лежат новые знания, становятся объектом повышенного внимания и приносят значительные доходы. Однако для них характерна высокая степень риска. Самый большой риск связан с нововведениями, основанными на научно-технических достижениях. Особенности нововведений, основанных на новых знаниях, определяют конкретные требования их проведения.

Во-первых, эти инновации требуют тщательного анализа всех необходимых факторов: самого знания, социальных, экономических и психологических факторов. Отсутствие такого анализа, скорее всего, приведет к провалу.

Во-вторых, необходима четкая ориентация на стратегическое лидерство на рынке. Метод проб и ошибок здесь не пригоден. Многообещающая инновация сразу привлекает конкурентов, а это означает, что нужно попасть в цель с первого раза – второго шанса может не представиться.

Наконец, внедрение новой идеи, основанной на новом знании, особенно научно-техническом, требует предпринимательского менеджмента. Риск в этой области велик, но велика и награда за правильно выбранную стратегию. Изобретатели бывают настолько «очарованы» собственными изобретениями, что забывают о покупателе. Между тем продуманный предпринимательский менеджмент может резко снизить степень риска.

Таким образом, можно сказать, что существование рынка просто необходимо для появления инноваций, которые ложатся в основу разработки и производства совершенно нового и качественного продукта, который, несомненно, будет пользоваться спросом у покупателей. Это, в свою очередь позволяет развиваться фирмам, что также является условием появления новых идей, то есть между существованием рынка и новыми идеями существует прямая зависимость – наличие рынка необходимо для появления новых идей и наоборот, инновации позволяют развиваться рынку и дает толчки ему.

Литература

1. Вершинина, М. В. Реализация инновационного проекта на прединвестиционной стадии / М. В. Вершинина, Н. А. Заглумина. – Текст : непосредственный // Вестник казанского технологического университета. – 2014. – Том 17, № 6. – С. 315-317.
2. Воловская, Н. М. Факторы, влияющие на поведение потребителей / Н. М. Воловская, А. И. Идрисова. – Текст : непосредственный // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 4-1. – С. 76-79.
3. Демография и статистика населения : учебник для вузов / И. И. Елисева [и др.] ; под редакцией И. И. Елисеевой, М. А. Клупта. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 405 с. – Текст : непосредственный.
4. Заздравных, А. В. Теория отраслевых рынков : учебник и практикум для вузов / А. В. Заздравных, Е. Ю. Бойцова. – Москва : Юрайт, 2021. – 288 с. – Текст : непосредственный.
5. Инновационное развитие современных производственно-экономических систем : концептуальная сущность, методическое содержание, практическая значимость / Е. И. Кривенко, И. Н. Василенко, В. В. Черников, Р. И. Ибрагимов. – Текст : непосредственный // Регион: системы, экономика, управление. – 2019. – № 4. – С. 19-27.

Цапина Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного университета
им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

Безрукова Наталия Алексеевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного университета
им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

РОЛЬ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: предприятия, инновации, инновационная деятельность, трудовые ресурсы, стимулирование, продукт, экономика.

Аннотация: В условиях современности нацеленные на развитие государства внедряют федеральные программы, поощряющие и стимулирующие создание инноваций. Большое значение данной государственной политики заключается в возможности получения дохода от уникальных исследований и разработок, так как появление и распространение на рынке абсолютно новых товаров и услуг развивает экономику страны. В статье рассмотрена роль трудовых ресурсов, которые могут и должны стимулировать и развивать инновационную деятельность предприятий, служить источником новых идей и возможностей в инновационной деятельности.

По мнению многих научных деятелей, инновация является уникальным и усовершенствованным результатом комплекса мероприятий по коммерциализации накопленных знаний и технологий, выраженным в новой товарной продукции или же технологическом процессе. Данный процесс может представлять собой социальную услугу или применяться в хозяйственной деятельности.

Если обратиться к словарю, мы увидим, что слово «инновация» есть результат от проявления творческой деятельности. Его значимость заключается в разработке и распространении уникальных продуктов и технологических новшеств. Для данного процесса необходимы несколько составляющих: наличие сотрудников, полных идей и стремящихся внедрить их в жизнь; кроме кадров безусловно важным является мотивирование «изобретателей» различными общественными институтами и создание для них особенных условий [4].

В современном мире новшества – это ключ к социально-экономическому развитию и один из основных движущих элементов для формирования общества.

В целях пояснения идеи любого понятия необходимо установить ограниченный круг конкретных аспектов, определить цели, структуру и объем будущих исследований. Вследствие этого основам главного понятия «инновация» уделяется колоссальное внимание. Прежде всего, считается разумным дифференциация понятий «инновация» и «новшество».

Новшеством обычно считают разработки или экспериментальные работы, принятый итог фундаментальных и реальных исследований в какой-либо сфере деятельности, необходимых для увеличения ее результативности. По умолчанию

новшества регистрируются как изобретения, открытия, товарные знаки или патенты; инициатива по совершенствованию производства; документация на новое или модернизированное изделие, технологию, управленческий или производственный процесс; рекомендации, методики, и т. п. Инвестирование считается существенным процессом в разработке новшества. Вместе с тем, самым главным процессом является внедрение и выражение новшества в качестве инновации. Следовательно, по окончании инновационной деятельности должен быть достигнут успех или как минимум положительный результат.

Для создания новшества производится подготовка организационной и технологической документации, научные исследования, исследования в области маркетинга. После чего реализуется само создание новшества и оформление результатов. Инновация – это конечный результат введения конкретного новшества для изменения управляющих структур и получения различных эффектов, таких как, социальный, экономический или научно-технический. Предприятие может инициировать создание новшеств для своих потребностей в рамках ситуаций, когда оно хочет использовать их в своем производстве. Ко всему прочему, предприятие может образовывать новшества для продажи.

Большинство делают ошибку, заключая в понятие «инновация» и саму разработку инновации. Промежутки создания, внедрения и распространения инновации также не включаются в общепринятое понятие. Этапы, приведенные выше, можно отнести к инновационной деятельности лишь в качестве процесса, в результате которого образуются инновации.

В процессе выработки новой идеи главную роль играет воображение. Воображение – это создание новых представлений образов, протекающее в интуитивно понятном и наглядном плане, а также преобразование данных восприятия и иного материала прошлых практик, в результате чего должно получаться новое представление. Воображение в большей мере взаимосвязано с интуицией и инсайтом. Интуиция – это способность непосредственно, иными словами, внезапно, находить правильное решение проблемы. Интуитивное решение возникает как озарение с просветлением мысли, раскрывающее основы изучаемого вопроса. Инсайт – это осознание решения какой-либо проблемы. В момент инсайта решение представляется очень ясно, однако это обычно носит кратковременный характер и нуждается в осознанной фиксации решения.

В момент первичной оценки предложений по выпуску новых промышленных продуктов, услуг, технологий или процессов, руководству научно-производственного предприятия представляется возможность и является необходимым выбор наиболее интересных из них, заслуживающих наиболее внимательного изучения. Критерии отбора идей должны учитывать множество или же все сильные и слабые стороны научно-производственного предприятия и его финансовые возможности.

Идея, подающая надежды, должна обладать некоторыми свойствами, подтверждающими её жизнеспособность и возможность коммерциализации:

1. Идее необходимо быть подкрепленной потребностью заинтересованных сторон.

2. Идея должна быть подготовлена квалифицированными кадрами с использованием соответствующих технологий.

3. У предприятия должны иметься финансовые средства для преобразования идеи в инновацию. Инвестору необходимо быть уверенным в перспективности и успешности финансовых вложений.

4. Идея должна обладать свойствами принципиальной реализуемости, в частности: маркетинговой реализуемости, производственной реализуемости, коммерческой реализуемости.

5. Идее необходимо быть четко сформулированной или представленной.

6. Идея должна включать в себя признаки новизны (включая новизну рынка для старого товара) и т.д.

Собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки имеют место быть более технологичными при внедрении на собственном производстве, чем приобретенные из других источников идеи. Это увеличивает шансы на снижение затрат при подготовке к продажам и конечный успех.

Главным источником идей научно-производственного предприятия оказываются сотрудники предприятия, их знания и компетенции. К тому же, источниками идей могут быть:

1) научная деятельность сотрудников предприятия, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;

2) внешние научные труды, публикации в специализированных изданиях и прессе;

3) запросы и отзывы причастных сторон, их потребности, данные опросов заинтересованных сторон;

4) продукция иных компаний конкурентов;

5) близкое окружение сотрудников предприятия, высказывающее собственные идеи при неформальном общении;

6) архивы, документы, информационные системы и базы данных предприятия.

Фиксироваться идеи могут на бумажных, электронных носителях или в другой материальной форме (например, в форме образца или прототипа).

Весь набор идей и знаний представляет из себя объединение собственных и приобретенных иным путем идей.

Работа с набором идей является важной составляющей формирования внутренней среды научно-производственного предприятия, способствующая инновационному развитию предприятия. Каждое предприятие или компания заинтересованы в энергичных и творческих сотрудниках. Следуя этой цели необходимо дать им инструменты, а также мотивировать их на энергичную, продуктивную и творческую деятельность.

Один из многих инструментов стимулирования инновационных процессов и взаимодействия с набором идей – это создание единой информационной базы. Для сбора и обработки множества таких предложений и идей в наше время необходимо использовать современные информационные технологии, оборудование и средства прикладного программного обеспечения.

Задачами, стоящими перед руководством компании, являются, наполнение базы информацией и мотивирование сотрудников делиться своими подобными знаниями с пользой для себя и предприятия. Информационная база идей должна быть доступной и легкой для восприятия, однозначной, прозрачной, а также не стоит забывать об этических принципах и принципах взаимного уважения.

При работе с идеями в информационной базе необходимо предусмотреть следующее [3]:

1) генерация и сбор идей и предложений сотрудников по совершенствованию работы компании, к тому же не стоит забывать о вводе в базу заимствованных идей;

2) сортировка, отбор идей и их исследование;

3) освоение и внедрение идей после их экспертизы;

4) работа с ранее внедренными идеями.

На научно-производственных предприятиях для эффективной выработки и генерации идей используется ряд инструментов и методов, приведенные ниже [1]:

1. Общенаучные методы (изучение и сбор информации; наблюдение; опрос; измерение; эксперимент; сравнение; абстрагирование и конкретизация и т.д.).

2. Специальные инструменты и методологии, способствующие выработке совершенно новых идей (методы принятия решений, методы сбора идей и знаний, методы наглядного представления, методы моделирования и прогнозирования и т.д.), включая:

- составление ассортимента товаров, предлагаемых конкурентами, и выявление их плюсов и минусов;

- совершенствование продукта, услуги, технологии или процесса; исправление недостатков;

- мозговой штурм;

- метод проб и ошибок (предложение и рассмотрение идей решения определенной проблемы) и др.

С целью развития инновационной деятельности существует необходимость формирования среды, сопутствующей генерации идей, с помощью инструментов и методов, пример которых приведен ниже [2]:

1. Совершенствование процессов управления инновациями и сбора важной информации, необходимой для выработки политического курса (стратегического видения и целей, новаторских исследований и разработок, и т.д.).

2. Существенно значимое накопление новых знаний, приводящее к качественному скачку; использование инструментария для фиксации, структурирования и распространения передовых идей и знаний; создание инструментов для сокращения зависимости компании от людей, обладающих значимой критической информацией.

3. Использование эффективных коммуникационных инструментов (для обмена информацией со многими как внешними, так и внутренними источниками); успешная передача информации сотрудникам, стоящим в головной иерархии.

4. Поощрение обмена знаниями (привлечение новаторов, обмен технологиями, поиск посредников инновационного процесса, создание информационных баз идей, знаний, навыков и компетенций; и т.д.); развитие информационного капитала.

5. Использование информационных технологий и средств; максимально активная поддержка внедрения новых технологий.

6. Упрощение внутренних административных процедур.

7. Формирование эффективной организационной структуры с наличием элементов корпоративной культуры, командной работы и нацеленности на результат.

8. Стимулирование научных открытий и трансфера знаний, а также поддержка сотрудников, осуществляющих инновационную деятельность.

9. Развитие навыков и талантов у сотрудников.

10. Делегирование управленческих решений для перераспределения работ по управлению процессами инноваций и ответственности за их осуществление между сотрудниками управляющего аппарата.

11. Развитие осознанности руководителей в управлении инновационными процессами – принятие эффективных решений по генерации идей и их преобразованию в инновации.

12. Использование современных методов прогнозирования, планирования, моделирования, в число которых входит построение математических моделей.

13. Отслеживание изменений во внешней среде, структуре и потребностях производства, рынков и заинтересованных сторон; демографических изменений; отслеживание человеческого восприятия потребностей и смысла жизни потенциальных клиентов; исследование новых возможностей рынков.

14. Удовлетворение потребительского спроса и потребностей рынка; развитие у сотрудников способности предугадать предстоящую потребность заинтересованных сторон и выпустить соответствующий продукт, услугу, технологию или процесс в сегодняшних условиях рынка (с учетом всевозможных факторов); эффективное представление идеи в нужное время в нужном месте.

15. Использование инструментов здоровой конкуренции.

16. Создание положительного имиджа предприятия.

17. Внедрение ситуационного подхода.

18. Доведение максимально возможного количества новых проектов до стадии коммерциализации новшества.

Небольшую долю новых идей удастся преобразовать в какой-либо стабильный источник прибыли. Большинству инновационных проектов вовсе не удастся достигать стабильного конкурентного преимущества.

Таким образом, решая внутренние задачи, такие как: удовлетворение необходимых потребностей персонала, развитие специалистов, формирование подходящей психологической атмосферы внутри предприятия и тому подобное, могут серьезно улучшить работу предприятия и повысить общую эффективность и результативность работы.

Литература

1. Безрукова, Н. А. Методы и технологии управления персоналом / Н. А. Безрукова, Т. Н. Цапина. – Текст : непосредственный // Инновационные технологии управления : сборник статей по материалам VII Всероссийской научно-практической конференции / Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. – Нижний Новгород, 2020. – С. 94-95.

2. Заглумина, Н. А. Реализация инновационного проекта на прединвестиционной стадии / Н. А. Заглумина, М. В. Вершинина. – Текст : непосредственный // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – Том 17, № 6. – С. 315-317.

3. Мурашова, А. П. Инновационный подход в управлении предприятием / А. П. Мурашова. – Текст : непосредственный // Трибуна ученого. – 2020. – № 11. – С. 567-577.

4. Сурат, В. И. Инновационный менеджмент : учебно-методическое пособие / В. И. Сурат, Е. В. Лебедева, И. В. Соклакова, М. С. Санталова. – Москва : Дашков и К, 2021. – 145 с. – Текст : непосредственный.

Цапина Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

Безрукова Наталия Алексеевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В МИРЕ

Ключевые слова: туризм, инновации, агротуризм, экстремальный туризм, обучающий туризм, событийный туризм, деловой туризм.

Аннотация: Туристическая отрасль является одной из самых быстроразвивающихся в мире и имеет тенденцию к постоянному расширению и развитию, как в географическом плане, так и в отношении спектра предоставляемых услуг, активизации сотрудничества и взаимодействия с потребителями. В этой связи актуальным является рассмотрение инноваций, как вида деятельности, применяемых в отношении разнообразия видов туризма. Статья посвящена анализу современных направлений инновационного развития туризма, которые включают

в себя отдельные виды деятельности, сгруппированные и объединяющие туристов по целям, взглядам, определенным компонентам, входящим в состав тура.

В современном мире туризм является одним из самых востребованных видов рекреационной деятельности. Определенные категории туристов отправляются отдыхать для получения «релакса», кто-то осуществляет лечебно-оздоровительные поездки в санатории, пансионаты для восстановления жизненных сил путем всевозможных процедур и медикаментов. Есть также те, кто путешествует с целью аккультурации, получения новых знаний и ощущений от культур различных народов. Видов туризма достаточно много, поэтому каждый может подобрать для себя что-то интересное. При этом в какой-то момент туристы начинают искать для себя что-то новое, уникальное, чтобы от их туристической поездки осталось как можно больше ярких моментов и воспоминаний, таким образом, у потребителей туруслуг появляется нужда в «инновациях», касающихся направлений туризма.

Инновация – это нововведение, внедрённое или внедряемое новшество, обеспечивающее повышение эффективности процессов и улучшение качества продукции, востребованное рынком [2]. В современном мире инновации проникают во все сферы жизнедеятельности человека, и туризм не является исключением. Туристическая индустрия – одно из самых быстро развивающихся направлений мировой экономики, оказывающее стимулирующее действие на ключевые сферы (транспорт, связь, строительство, производство товаров народного потребления, сельское хозяйство и др.). В силу своего значения туризм также служит катализатором социально-экономического развития и способствует повышению качества жизни населения.

Инновации в туризме характеризуются введением на рынок усовершенствованных услуг интеллектуальной деятельности человека, обладающих новыми потребительскими качествами, которые со временем станут объектом для нового совершенствования. Целью инновации в туризме является повышение удовлетворенности клиентов как одного из факторов повышения их качества жизни в целом.

В современном мире к инновационному туризму можно отнести следующие его направления: деловой (корпоративный или бизнес-туризм), обучающий (образовательный) туризм, событийный туризм, экотуризм, агротуризм, активный и экстремальный туризм, экзотический или приключенческий туризм, новые виды культурно-экскурсионного туризма, хобби-туризм, шопинг туризм и комбинированные туры [2].

Деловой туризм является одним из самых доходных видов туризма в мире. Появился деловой туризм не так давно, но благодаря большой востребованности, он довольно быстро развивается и имеет большие перспективы в будущем. Этот вид туризма включает в себя всевозможные бизнес-поездки, бизнес-конференции, конгрессы и так далее. Также внутри делового туризма проводятся корпоративные поездки с целью поощрения всего коллектива в виде отдыха.

Обучающий туризм также является одним из инновационных видов туризма. Он осуществляется с целью обучения чему-либо, например, поездки в различные страны для изучения языков, поездки для исследования какой-либо местности в научном плане и так далее [1].

Одним из новых направлений туризма является событийный туризм. Этот вид туризма осуществляется с целью посещения и ознакомления со всевозможными фестивалями, карнавалами, спортивными матчами, мероприятиями и так далее в посещаемой стране. Данное направление туризма очень востребовано в Европе, так как именно Европа обладает огромной культурой и имеет массу всевозможных мероприятий подобного плана.

Обладающий большими перспективами во всем мире является экологический туризм. Данное направление позволяет туристам «воссоединиться» с природой, изучить экосистему, флору и фауну посещаемой страны и так далее. Экотуризм помогает сохранению окружающей среды, делая такое направление туризма выгодным для местных жителей.

Для тех туристов, кто устал от городской суеты, существует агротуризм. Он подразумевает путешествие в отдаленную деревню или сельскую местность. Во время такого путешествия турист может остановиться в простом деревенском доме либо же в специально построенном отеле в экологическом районе.

Экстремальный и приключенческо-экзотический направления туризма можно отнести к наиболее опасным. При посещении необычных, экзотических мест, человек подвергает себя и свое здоровье опасности. К такому направлению туризма нужно быть физически подготовленным.

Очень схожим с культурно-образовательным туризмом является хобби-туризм. Данное направление туризма позволяет туристам, объединенным общими увлечениями перенимать опыт друг друга и узнавать что-то новое для себя. Главной особенностью хобби-туризма является отсутствие графика, это направление стихийно и направлено на индивидуализацию человека.

Шоппинг туры также являются инновационными направлениями в туризме. Данный вид туризма подразумевает посещение стран, с целью приобретения одежды, обуви, аксессуаров и другой всевозможной продукции. Так же, как и событийный туризм, шоппинг туры очень популярны в Европе, так как именно европейские производители брендовых вещей являются законодателями моды всего мира [3].

И наиболее популярным современным направлением туризма является комбинированный туризм. Он сочетает в себе многие вышеперечисленные направления туризма в виде одного большого путешествия, в котором будут затронуты все аспекты и особенности этих направлений.

Таким образом, можно сказать о том, что туризм является одним из ведущих направлений социально-экономической, культурной и политической деятельности большинства государств и регионов мира. В сфере туризма тесно переплетены интересы культуры, транспорта, безопасности, гостиничного бизнеса и других. Современные направления инновационного развития туризма в мире

обширны, каждый человек-турист сможет подобрать для себя, что-то интересное, увлекательное и уникальное, и такая возможность будет еще на протяжении долгих лет.

Литература

1. Егоров, Е. Е. Исследование возможностей применения мобильных технологий в организации труда персонала / Е. Е. Егоров, Т. Н. Цапина, А. Н. Казначеев. – Текст : непосредственный // Московский экономический журнал. – 2018. – № 5-3. – С. 38.

2. Жулькова, Ю. Н. Актуализация вопросов внедрения маркетинга в деятельность предприятий сферы услуг / Ю. Н. Жулькова, Н. Л. Синева, Т. Н. Цапина. – Текст : непосредственный // Наука Красноярья. – 2019. – Том 8, № 5-3. – С. 48-52.

3. Чунина, А. Е. Перспективы внедрения инноваций как стратегия развития туристского бизнеса / А. Е. Чунина, Д. Г. Синицина, В. С. Коноплева. – Текст : непосредственный. – Текст : электронный // Вектор экономики. – 2020. – № 5.

URL:

<http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2020/5/innovationmanagement>.

Цапина Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

Безрукова Наталия Алексеевна

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

Кондратьева Елизавета Валентиновна

магистрант Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

МАРКЕТИНГ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА: ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: гостеприимство, индустрия туризма, маркетинг, реклама, конкуренция, потребитель, комплекс маркетинга, потребности.

Аннотация: В настоящее время сфера гостеприимства и туризма испытывает потребности в активизации маркетинговой деятельности, поскольку является многоотраслевой, что позволяет быстро добиться привлечения новых клиентов, при этом высока вероятность также быстро их потерять. Поэтому большинство конкурентных преимуществ гостиничных и туристских предприятий основано на выявлении и максимальном удовлетворении потребностей и нужд клиентов. В статье рассмотрены особенности современного маркетинга в сфере туризма и гостеприимства, выявлены основные проблемы, требующие принятия

стратегических и тактических маркетинговых решений, определены тенденции развития предприятий данной отрасли с учетом маркетингового подхода.

Гостеприимство – это одно из понятий цивилизации, которое благодаря развитию общества и времени превратилось в мощную индустрию, в которой занято более двухсот миллионов человек. Следует понимать, что индустрия гостеприимства состоит из многих сфер человеческой деятельности, таких как туризм, развлечения, гостиничный и ресторанный бизнес и т.д. Важную роль в этой отрасли играет проблема привлечения клиентов. Каждая услуга, предоставляемая индустрией гостеприимства и туризма, – это продукт, который необходимо продавать. Процесс продажи напрямую связан с процессом его производства, поэтому качество услуг зависит от работы персонала и от эмоционально-психологического состояния покупателя.

В традиционной маркетинговой бизнес-концепции, ведущей тенденцией было максимизировать прибыль за счет массового производства и сбыта произведенной продукции. Однако в настоящее время объектом усилий компании являются целевые сегменты рынка, представляющие собой группы потребителей со своими потребностями, интересами и предпочтениями. Буквально термин «маркетинг» переводится как «создание рынка». Это означает создание спроса на те услуги, идеи и потребительские товары, которые могут обеспечить достаточную прибыль в виде реального результата соответствующей деятельности на рынке.

Ф. Котлер дал термину «маркетинг» следующее определение: «Маркетинг – это, вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [3].

Эванс и Берман о маркетинге говорили следующее: «Маркетинг – это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары и услуги, организации и людей, территории и идеи посредством обмена» [5].

Несмотря на разницу толкований, все авторы сходятся во мнении, что маркетинг – это деятельность, направленная на удовлетворение нужд потребителей.

В индустрии туризма и гостеприимства маркетинг часто отождествляют с продажей гостиничных и туристических услуг, поскольку менеджер отдела продаж организует туры для клиентов, принимает их в точках гостиничного питания. Получается, что маркетинговые функции отдела продаж находятся на виду, в то время как аналогичные функции других отделов выполняются за закрытыми дверями.

Реклама и продажи в туристической индустрии являются лишь элементами одной части маркетинга и часто не самыми важными. Реклама и продажи входят в состав общей политики продвижения товаров и услуг в системе маркетинговых мер по влиянию на рынок. Другими элементами комплекса маркетинга являются сам продукт, его цена и распределение. Маркетинг также включает в себя комплексные исследования, информационные системы и планирование.

Если маркетинг правильно определяет потребности потребителей, способствует производству высококачественных товаров, разработке разумных цен,

правильному стимулированию спроса со стороны потребителя и распространению товаров, то результатом будет привлекательный продукт и довольный покупатель. Так, например, компания General Mills спроектировала первый ресторан «Olive Garden», который был ориентирован на продажу салата в неограниченных количествах по фиксированной цене. Поток клиентов направился в это заведение, потому что им предложили что-то новое, чего ранее не было представлено на рынке [1].

Цель маркетинга – сделать продажи очень быстрыми. Она главным образом, состоит в том, чтобы знать и понимать потребности покупателя до такой степени, что произведенные товары или услуги прекрасно вписываются в его ожидания и продаются самостоятельно.

Это не означает, что продажа и ее продвижение не важны, но они являются частью более крупного явления, называемого комплексным маркетингом. Это маркетинговые инструменты, которые создают то, что мы называем «довольным клиентом». Единственный способ предложить и продать свой продукт более выгодно – это, прежде всего, определить цели и потребности вашего клиента, а затем поместить то, что кажется ему ценным, в удобную упаковку и разместить эту упаковку в легкодоступном для него месте.

Термин «комплекс маркетинга» был впервые введен Нилом Борденом в 1953 году. Борден использовал работы Джеймса Каллитона, в которых специалист по маркетингу был описан как человек, сочетающий различные элементы в своей работе. Соответственно, термин «комплекс маркетинга» означал определенную комбинацию этих элементов. Дж. Маккарти предложил классифицировать маркетинговые инструменты по четырем направлениям или четырем «Р» - Продукт, цена, Место, продвижение (product, price, place and promotion). По словам Ф. Котлера: «Комплекс маркетинга - одно из ключевых понятий современной маркетинговой теории и практики» [2].

В настоящее время индустрия туризма и гостеприимства возвращает себе потерянные за время пандемии, позиции. В странах, где туризм является основной отраслью экономики, занятость в этой сфере может достигать 30-50%. Эти отрасли продолжают расти огромными темпами. Люди получают все больше и больше возможностей свободно путешествовать по всему миру благодаря финансовому благополучию и появлению свободного времени. В этой связи суть маркетинга в туризме сводится к тому, что это некий сложный социально-экономический комплекс мер по удовлетворению запросов и потребностей потребителей [2].

Деятельность компании при этом основывается не на разработке собственных перспектив, а на желаниях и мотивации потребителей, которые и формируют отправную точку стратегического планирования.

Существует три основных типа маркетинга, с учетом которых стоит проводить стратегический анализ:

1. Функциональный маркетинг (деятельность функционального маркетинга связана с производством товаров, изучением рынка и ценовой политики, а также продвижением рынка в целом).

2. Распределительный маркетинг (его деятельность направлена на продажу продукции, транспортировку и рекламу).

3. Управленческий маркетинг (деятельность, связанная с управлением созданием, производством и продажей товаров) [4].

Поскольку маркетинг определяет поведение фирмы на рынке, он является частью рыночных отношений. Однако одной из главных проблем современного производителя считается менеджмент, именно поэтому система научного управления производством становится неотъемлемым элементом маркетинга.

На сегодняшний день деятельность различных предприятий была перенаправлена на маркетинг, как на концепцию управления рынком. Эта концепция предназначена не только для создания маркетинговых услуг, но и для изменения всей философии управления. Управление всей деятельностью организации на принципах маркетинга означает использование его как философии управления, когда все отделы планируют и оценивают свою деятельность с точки зрения маркетинга.

Как и любая другая сфера человеческой деятельности, индустрия туризма и гостеприимства не стоит на месте. Эти отрасли стремительно развиваются и, в связи с этим, можно говорить о следующих тенденциях в современной индустрии гостеприимства в целом:

1. Повышение доступности услуг для массового потребления.
2. Развитие новых видов туризма (экстремальный туризм, событийный туризм и т.д.).
3. Расширение сферы интересов гостиничного бизнеса на продукты и/или услуги и товары из других отраслей (организация досуга и выставок, питание и т.д.).
4. Усиление специализации гостиничного бизнеса, который ориентирован на определенные сегменты клиентов (более низкий (бюджетный), средний (эконом) и более высокий (люкс).
5. Ориентация на запросы клиентов, их потребности и желания, а также выявление их вкусов, привычек и предпочтений (для этого в гостиничном бизнесе создаются специальные сервисы)
6. Внедрение новых технологий.
7. Широкое внедрение новых средств связи и информационных технологий для проведения исследований и определения более детальной сегментации.
8. Глобализация индустрии туризма и гостеприимства (проявляется в создании корпораций, сетей и т.д.)

Таким образом, для данной индустрии удовлетворение нужд клиента, его желаний и запросов играет ведущую роль и все нововведения направлены на то, чтобы желания потребителя исполнялись в полной мере за короткий срок.

Сегодня практически во всех успешных компаниях является нормой ориентация на удовлетворение потребностей и запросов потребителя. Все отделы организации должны быть вовлечены в процесс реализации потребностей и желаний клиента. Например, любой из сотрудников административно-хозяйственного отдела должен уметь ответить на вопросы гостя, которые касаются работы

гостиничных служб, а также гостиничного ресторана, и в целом все сотрудники компании должны проявлять искреннюю заботу о благополучии клиента [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что условия жесткой конкуренции оказывают положительное влияние на развитие индустрии туризма и гостеприимства, поскольку главным приоритетом в этих отраслях является ориентация на потребителей. Из-за конкурентной борьбы каждая фирма стремится как можно лучше удовлетворить желания и потребности клиентов, потому что компании, которые не способны этого сделать, просто исчезают с рынка, не выдержав конкурентного натиска.

Литература

1. Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник и практикум для вузов / Е. Н. Голубкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2021. – 363 с. – Текст : непосредственный.
2. Кожевникова, Г. П. Информационные системы и технологии в маркетинге : учебное пособие для вузов / Г. П. Кожевникова, Б. Е. Одинцов. – Москва : Юрайт, 2021. – 444 с. – Текст : непосредственный.
3. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 15-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2018. – 848 с. – Текст : непосредственный.
4. Лебедева, Т. Е. Рекламная деятельность : учебно-методическое пособие / Т. Е. Лебедева, Т. Н. Цапина. – Нижний Новгород : Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина, 2010. – 53 с. – Текст : непосредственный.
5. Трубицина, В. А. Роль маркетинга в деятельности предприятия / В. А. Трубицина. – Текст : электронный // Концепт : научно-методический электронный журнал. – 2016. – Том 34. – С. 245–249. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/56771.htm>.

Шевченко Жанна Анатольевна

канд. экон. наук, профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Иванов Александр Дмитриевич

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА

Ключевые слова: риск, инвестиционно-строительный проект, риск-менеджмент, стадии процесса управления рисками.

Аннотация: В статье продемонстрированы подходы к управлению рисками инвестиционно-строительного проекта. Даны определения понятиям «риск» и «инвестиционно-строительный проект», приведён краткий перечень

рисков инвестиционно-строительного проекта по категориям, рассмотрено содержание стадий процесса менеджмента рисков.

Строительство – одна из важнейших сфер экономики России, так как оно создаёт основные фонды для её отраслей, тем самым обеспечивая развитие с промышленной, технологической, демографической и других точек зрения. Строительное производство обладает рядом особенностей:

- уникальность каждого отдельного объекта;
- участие множества организаций в реализации одного инвестиционно-строительного проекта;
- сложная многоэтапная технология производства;
- сильно выраженная зависимость от климата и времени года;
- относительно большая растянутость по времени.

Каждая вышеперечисленная особенность, а тем более их совокупность, приводят к увеличению степени рисков инвестиционно-строительных проектов.

Согласно Федеральному закону от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 19.12.2022) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [1], инвестиционный проект представляет собой обоснование экономической целесообразности, объёма и сроков осуществления капитальных вложений, включая необходимую проектную документацию, разработанную в соответствии с законодательством Российской Федерации, и описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план). На практике же инвестиционный проект не сводится к пакету документов, а понимается в более широком смысле, как сложный комплекс организационно-экономических мероприятий, базирующийся на использовании финансовых ресурсов в целях создания новых общественно-полезных товаров или услуг, либо реконструкции (модернизации) действующих производственных систем в целях получения конечного социального, экономического или смешанного эффекта. При этом, инвестиционный проект должен содержать последовательность действий, связанных с обоснованием объёмов и порядка вложения средств, их реальными вложениями, введением мощностей в действие, текущей оценкой целесообразности поддержания и продолжения проекта и итоговой оценкой результативности проекта по его завершении.

Соответственно, инвестиционно-строительный проект (ИСП) – это система сформулированных целей, создаваемых для реализации объектов недвижимости, технологических процессов, технологической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению.

Согласно С. А. Черниковой [4], «риск – это ситуация неопределённости последствий принятия решений, которая может привести к различным альтернативным результатам, вероятность наступления которых может быть определена количественно или качественно». При этом, риск, как правило, связан с вероятностью получения убытков. Однако, стоит отметить, что он также может давать возможность получения дополнительной прибыли.

Если подытожить всё вышесказанное, то получится, что строительство – одна из важнейших отраслей экономики, при этом обладающая высокими рисками, приводящими к убыткам. Таким образом, мы убеждаемся в необходимости грамотного управления рисками, которое приведёт к снижению убытков вследствие непредвиденных обстоятельств и позволит избежать задержек во времени, ухудшения качества объекта и превышения сметной стоимости. В итоге, если при реализации ИСП не предпринять максимально возможную защиту от вновь возникающих и уже существующих рисков, инвестиционная привлекательность данного проекта будет снижена или полностью потеряна.

Риски, которые могут возникнуть при реализации ИСП, можно условно разделить на внешние и внутренние. Внешние риски – это те, которые не зависят от участников проекта. К ним можно отнести:

- политические (нестабильная обстановка);
- макроэкономические (колебания валютного курса, изменения процентных ставок, рост инфляции, санкции, повышение цен на строительные материалы, изделия, полуфабрикаты, энергоресурсы и т. д.);
- правовые (изменения в законодательстве);
- социальные (угроза забастовок);
- природно-естественные (изменение погодных условий, стихийные бедствия, археологические открытия на строительной площадке).

Внутренние риски – это те, на которые участники ИСП могут непосредственно повлиять. К ним можно отнести:

- производственные (выход из строя техники, машин и оборудования, низкое качество строительных материалов, возникновение несчастных случаев на производстве);
- технологические (недостаточный резерв мощности);
- логистические (срыв сроков поставок материалов);
- микроэкономические (изменение условий транзакций, расторжение контрактов);
- социальные (некомпетентность сотрудников, коррупционный риск);
- экологические (загрязнение окружающей среды).

В национальном стандарте ГОСТ Р ИСО 31000-2019 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» [2] приведены руководящие указания по управлению рисками, которые могут быть использованы при реализации инвестиционно-строительного проекта. В данном документе описаны принципы эффективного менеджмента риска, структура менеджмента риска, а также сам процесс менеджмента. Согласно приведённой схеме и пояснениям к ней, данный процесс состоит из следующих стадий:

- обмен информацией и консультирование;
- определение области применения процесса менеджмента риска с учётом понимания внешней и внутренней среды организации;
- идентификация риска, анализ риска и сравнительная оценка риска;
- обработка риска;
- мониторинг и пересмотр;

- документирование и отчётность.

Рассмотрим каждую из перечисленных стадий подробнее.

1. Обмен информацией и консультирование.

Обмен информацией и консультирование нужны для разъяснения участникам ИСП сути риска, предпосылок и условий принятия решений, а также причин конкретных действий. В сфере строительства данная стадия, пожалуй, имеет особую важность, так как в процессе производства вынуждено сотрудничать большое количество участников – застройщик, заказчик, инвесторы, генподрядчик, субподрядчики и другие. Соответственно, чем их больше – тем сложнее организовать консультирование и обмен информацией между ними.

Обмен информацией скорее требуется для увеличения степени осведомлённости и понимания риска (например, между заказчиком и инвестором), в то время как консультирование нужно для обратной связи и получения информации, чтобы обеспечить принятие решений (например, между генподрядчиком и субподрядчиками или между проектировщиком и заказчиком). Совокупность этих двух процессов позволяет организовать потоки информации так, чтобы они были актуальными, своевременными, чёткими и понятными, а также конфиденциальными. При этом, обмен информацией и консультирование должны проводиться на всех без исключения этапах реализации проекта.

Цели обмена информацией и консультирования [2]:

- объединение различных областей знаний для каждого этапа процесса менеджмента риска;
- обеспечение учёта различных взглядов при определении критериев риска и при оценке риска;
- предоставление достаточной информации для облегчения управления риском и принятия решений;
- создание чувства вовлечённости и причастности среди лиц, подверженных риску.

2. Определение области применения процесса менеджмента риска.

Управление рисками может быть задействовано на разных уровнях – стратегическом (в рамках деятельности строительной организации в целом), операционном (при выполнении задач рядовыми сотрудниками), программном (при работе с ПО), проектном (в рамках работы с конкретным ИСП). Поэтому важно хорошо понимать рассматриваемую область применения, соответствующие цели, которые необходимо учитывать, а также их согласование с организационными целями.

При планировании подхода учитываются следующие факторы [2]:

- цели и решения, которые необходимо принять;
- ожидаемые результаты от шагов, предпринимаемых в рамках этого процесса;
- время, местоположение, определённые допущения и исключения;
- соответствующие инструменты и методы оценки рисков;
- требуемые ресурсы, обязанности и документирование результатов;
- взаимосвязь с другими проектами, процессами и действиями.

3. Идентификация риска, анализ риска и сравнительная оценка риска.

Поскольку данная стадия управления рисками довольно обширная и разносторонняя, разобьём её на три соответствующие подстадии.

3.1 Идентификация риска.

Идентификация риска – это поиск, распознавание и описание рисков, которые могут помочь или помешать организации достичь своих целей. Существует множество методов идентификации рисков, вот некоторые из них [3]:

- контрольные перечни, классификации и таксономии;
- синдинический подход;
- метод Дельфи;
- исследование опасности и работоспособности (HAZOP);
- анализ Исикавы;
- структурированное или полуструктурированное интервью;
- опросы.

Для применения в строительной сфере больше всего подходят составление контрольных перечней, классификаций и таксономий, синдинический подход, опросы.

Контрольные перечни, классификации и таксономии. Создаётся список рисков по классификациям, благодаря которому риск-менеджер довольно легко сможет проверить наличие рисков из данного списка. Преимущество заключается в простоте метода, в возможности повторного использования и дополнения списка новыми рисками, а также в экономии времени и средств. Недостатки очевидны – список не может учесть всех рисков, теряется мотивация по выявлению не встречавшихся ранее рисков. Примерами часто используемых контрольных перечней, классификаций или таксономий, используемых на стратегическом уровне, могут служить SWOT- или PEST-анализ, а на оперативном – контрольные перечни опасностей, метод HAZID и предварительный анализ опасности (РНА).

Синдинический подход. Подход позволяет идентифицировать и анализировать несоответствия, двусмысленности, упущения, неопределённость (дефициты) и расхождения мнений заинтересованных сторон (диссонансы). С помощью частично структурированных интервью у участников проекта собирается информация касательно пяти критериев синдинического подхода – цели, значимости (высокой оценки участниками), правилам (правам, стандартам, процедурам и т. д., обеспечивающим реализацию проекта), данным (на которых основано принятие решений), модели (технической, организационной, человеческой и др., которые используют данные при принятии решений). На основе ответов составляются таблицы, по которым находятся дефициты и диссонансы между участниками ИСП. Преимущества такого подхода состоят в том, что он является системным и многоплановым, обеспечивает знание возможных рисков системы и их согласованность, учитывает человеческие и организационные аспекты риска, позволяет найти решения для снижения рисков. Из недостатков стоит отметить,

что метод не делит источники риска или риски по приоритетности, а также в зависимости от количества опрашиваемых сторон подход может потребовать значительных времени и ресурсов.

Метод опроса. Опросы можно использовать в тех случаях, когда требуется узнать мнение большой группы лиц, при этом не давая им вопросов, требующих развёрнутого ответа. Обычно предлагается выбор между несколькими вариантами или требуется оценка чего-либо путём выставления некоторого количества баллов по рейтинговой шкале. Преимущества – способ требует малых затрат времени и ресурсов, может быть задействовано большое количество людей, информация хорошо поддаётся статистической обработке и легко представляется в графическом виде. Недостатки метода – вопросы должны быть простыми, нет возможности давать пояснения к вопросу, кроме того, формулировка вопроса может подталкивать к выбору определённого ответа, что исказит результаты.

3.2 Анализ риска.

Анализ риска состоит в понимании сути риска, его характеристик и уровня. Анализ риска содержит полное описание неопределённостей, причин и следствий риска, вероятности наступления определённых исходов, способов контроля рисков и их эффективности. При этом одно событие может иметь целый ряд причин и следствий и оказывать воздействие на достижение сразу нескольких целей.

Анализ риска осуществляется с различной степенью сложности и детализации, которые будут зависеть от его цели, актуальности и доступности информации, а также имеющихся ресурсов. Выбор технологии анализа будет зависеть от обстоятельств и предполагаемого использования. Подходы к анализу могут быть качественными (анализ Исикавы), количественными (Байесовский анализ, анализ перекрёстных воздействий, анализ Монте-Карло) или их комбинациями (анализ дерева событий ЕТА, анализ дерева неисправностей FTA).

Одним из наиболее простых и достоверных методов является диаграмма Исикавы. В данном методе определяются возможные первопричины и предпосылки разных событий (желательных и нежелательных), ситуаций и проблем. При этом рассматриваются различные виды причин – организационные, технические или связанные с человеческим фактором. Информация представляется графически, в виде специальной диаграммы. Преимущества данной методики состоят в том, что она может быть применена к большому количеству ситуаций, при этом позволяет проводить структурированный анализ причин, проблемы документируются в нейтральных условиях, а результаты представляются в наглядном виде. К недостаткам можно отнести побочный эффект разделения причин по категориям, так как взаимодействие между ними может рассматриваться некорректно, кроме того, причины, не попадающие под перечисленные категории, не могут быть идентифицированы.

3.3 Оценка риска.

Сравнительная оценка риска состоит в поддержке принятия решений и включает в себя сопоставление результатов анализа риска с принятыми критериями риска, для определения необходимости дополнительных действий.

Анализ затрат и преимуществ (СВА). Данный анализ позволяет сравнить в денежном выражении общую ожидаемую стоимость вариантов с общими ожидаемыми преимуществами, таким образом помогая выбрать наиболее результативный и выгодный вариант. Метод может быть как качественным, так и количественным. В количественном варианте СВА путём дисконтирования затрат и преимуществ (доходов) вычисляется чистый дисконтированный доход. В качественном СВА компромиссы и взаимосвязи преимуществ и затрат рассматриваются без привязки к денежным суммам – качественно. На СВА очень похож анализ экономической эффективности, который предполагает, что желательны определённый результат или материальная выгода, при этом имеется несколько вариантов их достижения. Такой анализ стремится найти наименее затратный способ достижения преимуществ. Преимущества СВА состоят в том, что метод позволяет сравнить затраты и преимущества, используя один показатель, а также имеется подробная прозрачная информация по всевозможным аспектам решения. Основные недостатки – метод не подходит при высокой степени неопределённости (особенно во времени), иногда бывает проблематично определить обоснованную ставку дисконтирования, сложно оценить преимущества, связанные с общественным благом.

После оценки риска, как правило, принимается одно из следующих решений [2]:

- не предпринимать никаких мер;
- рассмотреть варианты обработки риска;
- провести дальнейший анализ, чтобы лучше понять риск;
- поддерживать существующие методы управления риском;
- пересмотреть цели.

Принятые решения должны принимать во внимание влияние среды, а также реальные и возможные последствия для участников ИСП. Результаты оценки риска должны быть задокументированы, а все участники уведомлены о них. В итоге данные результаты подтверждаются руководством организации (отделом риск-менеджмента).

4. Обработка риска.

Обработка риска проводится для отбора и последующей реализации вариантов обработки риска. Обработка риска – это повторяющийся процесс, включающий в себя следующие стадии [2]:

- определение и выбор вариантов обработки риска;
- планирование и осуществление мероприятий по обработке риска;
- оценка эффективности такой обработки;
- принятие решений о приемлемости остаточного уровня риска;
- если риск неприемлем, осуществление дальнейшей обработки риска.

В некоторых случаях представляется возможным выбрать сразу несколько вариантов обработки. Варианты могут быть следующими:

- избежание риска посредством решения не начинать или не продолжать деятельность, в результате которой возникает риск;

- принятие или увеличение риска для использования благоприятной возможности;
- устранение источника риска (хеджирование);
- изменение вероятности реализации риска;
- изменение последствий реализации риска (лимитирование, диверсификация);
- разделение риска с другой стороной или сторонами (например, договор аутсорсинга, страхование);
- осознанное удержание риска путем принятия обоснованного решения.

Одни из самых популярных методов обработки рисков – страхование, хеджирование и резервирование.

Страхование – это отношения по защите интересов физических и юридических лиц при наступлении определённых страховых случаев за счёт денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых взносов, а также за счёт иных средств страховщиков. Применительно к ИСП, застраховать можно материальный ущерб (пожар, стихийные бедствия, просадку грунта, ошибки при строительно-монтажных работах), ответственность перед третьими лицами (за причинённый им ущерб), гарантийные обязательства (выход из строя промышленного оборудования, разрушение объекта).

Хеджирование – это открытие сделок на одном рынке для компенсации воздействия ценовых рисков равной, но противоположной позиции на другом рынке. Производится оно с помощью фьючерсных, форвардных и опционных контрактов. Фьючерсный контракт (фьючерс) – это договор, согласно которому продавец фьючерса обязуется в определённый день продать владельцу фьючерса обозначенный в контракте актив, а покупатель обязуется его выкупить. Форвардный контракт (форвард) представляет собой тот же фьючерс, но с одним отличием – он заключается вне биржи, то есть его нельзя продать. Опционный контракт (опцион) похож на фьючерсный, с тем отличием, что покупатель не обязан выкупать актив у продавца, а лишь имеет право это сделать, однако, опцион предусматривает премию для продавца, которая выплачивается покупателем, вне зависимости от того, состоялась ли сделка. Примером хеджирования риска в строительстве может служить фьючерсный контракт на поставку строительных материалов.

Некоторые исследователи рассматривают хеджирование как своеобразное страхование от потерь валютного риска. Однако, у них есть существенные отличия – страховой фонд, являющийся источником возмещения имущественных потерь, отсутствующий в хеджировании, и двусторонность страхового правоотношения в противоположность односторонности хеджирования. В отличие от страхования, хеджирование направлено не на получение коммерческой прибыли, а лишь является вспомогательной деятельностью. Кроме того, хеджирование направлено на сознательное ограничение прибыли в целях сокращения возможных рисков и является более экономически привлекательным, чем страхование. Сходство же указанных инструментов состоит в рисковом характере правоотношений и в цели договора [7].

При реализации ИСП крайне широко распространено резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов. Резерв зависит от возводимого объекта и обычно составляет 2-3% от суммы сводного сметного расчёта стоимости строительства, для уникальных зданий и сооружений – 10%.

5. Мониторинг и пересмотр.

Постоянный мониторинг и периодический пересмотр процесса менеджмента риска нужны для обеспечения и повышения уровня качества строительной продукции, а также для роста эффективности разработки, реализации и результатов процесса. Мониторинг и пересмотр должны проводиться на всех этапах реализации ИСП. Они содержат планирование, сбор и анализ информации, фиксацию результатов и предоставление обратной связи. Результаты мониторинга и пересмотра должны быть частью системы измерения эффективности деятельности, а также отчётности организации. Таким образом, появляется возможность своевременного реагирования на изменения уровня рисков и наступление неблагоприятных ситуаций. Например, при поломке оборудования или другой ошибке в ходе строительного-монтажных работ будет проводиться анализ ситуации для осуществления мер по снижению риска возникновения подобного инцидента в будущем. Или, например, при изменении экономической ситуации в стране, потребуется заново провести анализ экономической эффективности проекта.

6. Документирование и отчётность.

Весь процесс менеджмента риска, а также его результаты документируются и заносятся в отчёты. Это необходимо для [2]:

- информирования о деятельности по менеджменту риска и её результатах по всей организации;
- предоставления информации для принятия решений;
- совершенствования деятельности по менеджменту риска;
- содействия в работе участников ИСП.

Составление периодической отчётности необходимо для управления ИСП, увеличения качества взаимодействия его участников, а также для поддержания работы высшего руководства организаций и надзорных органов.

Как пример, пакет документов может включать в себя:

- перечень чётко сформулированных целей и задач системы управления строительными рисками, сопоставимых с размером рисков и инвестиций;
- контрольный перечень и классификации рисков;
- матрицы SWOT- и PEST-анализов с пояснениями;
- документация по анализу рисков (опросные листы, диаграмма Исикавы);
- документация по анализу затрат и преимуществ, оценка экономической эффективности проекта;
- методология управления рисками;
- отчёты по мониторингу и контролю;
- другие.

При этом каждая стадия управления рисками очень важна, недостаточное внимание к одной из них будет отрицательно сказываться на всех остальных, а также на риск-менеджменте в целом.

Подводя итоги, следует отметить необходимость эффективного управления рисками, так как развитие инвестиционно-строительной деятельности постоянно сопряжено со множеством неопределённостей, которые могут привести к отрицательным последствиям и потере доходов. Благодаря риск-менеджменту появляются инструменты для оптимизации инвестиционных затрат, а, следовательно, и для поддержания экономической эффективности инвестиционно-строительных проектов.

Литература

1. Российская Федерация. Законы. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : Федеральный закон Российской Федерации № 39-ФЗ : [принят Государственной Думой 15 июля 1998 года : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения: 06.11.2022). – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный

2. ГОСТ Р ИСО 31000-2019. Менеджмент риска. Принципы и руководство : национальный стандарт Российской Федерации : утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 10 декабря 2019 г. № 1379-ст : дата введения 2020-03-01. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200170125> (дата обращения: 09.11.2022). – Текст : электронный.

3. ГОСТ Р МЭК 31010-2021. Надежность в технике. Методы оценки риска : национальный стандарт Российской Федерации : утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от от 24 сентября 2021 г. N 1011-ст : дата введения 2022-01-01. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200180987> (дата обращения: 10.11.2022). – Текст : электронный.

4. Черникова, С. А. Управление инвестиционно-строительными проектами : учебное пособие / С. А. Черникова. – Пермь : Прокрость, 2019. – 330 с. – ISBN 978-5-94279-452-1. – Текст : непосредственный.

5. Деревянкин, Д. О. Система эффективного управления рисками при осуществлении инвестиционно-строительного проекта жилого дома / Д. О. Деревянкин. – Текст : электронный // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral» – 2019. – № 3. – С. 283–291. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-effektivnogo-upravleniya-riskami-pri-osuschestvlenii-investitsionno-stroitel'nogo-proekta-zhilogo-doma/> (дата обращения 07.11.2022).

6. Сподах, Г. Г. Систематизация методов идентификации, анализа и оценки рисков / Г. Г. Сподах. – Текст электронный // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия «Экономика». – 2021. – № 2. –

С. 31–37. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemizatsiya-metodov-identifikatsii-analiza-i-otsenki-riskov/> (дата обращения 07.12.2022).

7. Иванов, А. А. Хеджирование девелоперской деятельности / А. А. Иванов. – Текст электронный // Вопросы российского и международного права. – 2021. – № 11. – С. 44–50. – URL: <http://publishing-vak.ru/file/archive-law-2021-6/b3-ivanov.pdf/> (дата обращения 07.12.2022).

Юрченко Татьяна Владиславовна

канд. пед. наук, доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

Веселов Илья Алексеевич

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВУЗА

Ключевые слова: информационная безопасность, SOC-центр, приложения, антивирусная программа.

Аннотация: В статье показана разработка модели системы информационной безопасности вуза и план программы по отслеживанию запущенных приложений на персональном компьютере. Проведен анализ деятельности центров информационной безопасности, выявлена деятельность отдела информационной безопасности вуза, описан план работы программы по отслеживанию запущенных приложений.

Информация – это один из самых важных и ценных активов компаний и организаций. С развитием информационных технологий вся информация хранится на информационных носителях, и чтобы сохранить информацию от нежелательных воздействий, изменений или несанкционированного доступа, необходимо принимать меры по информационной безопасности [1].

Целью данного исследования является разработка концепции организационной модели системы информационной безопасности, использующей для решения поставленных задач ScanV – программу по отслеживанию запущенных приложений на персональном компьютере.

В современных организациях есть свои отделы информационной безопасности, которые следят за всеми действиями, связанными с информацией внутри самой компании. Так же информационной безопасностью занимаются частные компании. Они размещают свои центры, устанавливают специальное программное обеспечение (далее – ПО) и оборудование для постоянного мониторинга и защиты от нежелательного постороннего воздействия на данные заказчика. Это

ситуационные центры информационной безопасности, или Центры SOC. Услугами центров пользуются не только компании и организации, они так же присутствуют и в ведущих вузах.

Для разработки организационной модели по внедрению SOC-центра в вузе в данном исследовании был взят отдел системного администрирования и информационной безопасности Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета.

Отдел системного администрирования и информационной безопасности (ОСАИБ) является структурным подразделением ННГАСУ и подчинен департаменту цифрового развития [2].

Отдел решает следующие задачи:

1. Реализация концепции развития информационных систем;
2. Настройка серверного и сетевого оборудования университета;
3. Развитие и внедрение новых информационных технологий и систем;
4. Обеспечение безопасного хранения данных на серверах вуза;
5. Обеспечение бесперебойного функционирования многочисленных IT-сервисов, таких как домен, интернет, корпоративная почта, корпоративные базы данных, организация обмена информацией;
6. Обеспечение информационной безопасности IT-сервисов университета;
7. Поддержка работы компьютерных классов.

SOC – это структурное подразделение, осуществляющее мониторинг работы систем защиты информации и реагирующее на инциденты информационной безопасности. SOC-центры могут быть внутренними и внешними. Внутренний SOC-центр создается внутри компании, в который набирают самых опытных штатных сотрудников компании и нанимают новых экспертов по информационной безопасности. Внешний SOC-центр – это аутсорсинговая услуга по оперативному реагированию на инциденты информационной безопасности, когда компания-заказчик заключает договор на обслуживание с внешним SOC-центром. При этом дополнительных сотрудников в штат компании не набирают, в этом случае компания-заказчик экономит на штатных сотрудниках [3].

Опишем две стратегии размещения SOC-центра в вузе и составим организационную модель каждой стратегии.

Первая стратегия – размещение в организации внутреннего SOC-центра – представлена на рисунке 1. В этой стратегии сотрудники SOC-центра нанимаются в штат сотрудников вуза в ОСАИБ. Они работают по графику работы отдела, занимаются мониторингом и защитой сети от несанкционированного доступа и выполняют все прописанные обязанности отдела.



Рисунок 1 – Организационная модель внутреннего SOC

Плюсы данного варианта:

- вуз получит необходимый сервис, адаптированный под определённые нужды;
- в штате сотрудников информационной безопасности появится квалифицированный персонал по реагированию и борьбе с угрозами.

Минусы данного варианта:

- высокие затраты на внедрение нового персонала;
- отсутствие на рынке квалифицированных аналитиков.

Вторая стратегия – размещение внешнего SOC-центра – представлена на рисунке 2. В этой стратегии сотрудники SOC-центра устанавливают своё оборудование и подключаются к серверам вуза. Мониторинг сети и активностей они проводят дистанционно и сообщают обо всех происшествиях руководящему составу. Так же сотрудники SOC-центра могут заниматься работой по реагированию у нескольких заказчиков.

Плюсы данного варианта:

- экономия бюджета организации в следствии того, что не нужно нанимать в штат необходимых сотрудников;
- высокая квалификация персонала, выполняющего конкретные узкоспециализированные задачи;
- проработанный сценарий мониторинга и реагирования.

Минусы данного варианта:

- персонал внешнего SOC при большом количестве подключенных организаций может халатно относиться к своей работе;
- если внешний SOC-центр покинет организацию, то все вернется к тому состоянию, что и до подключения SOC.

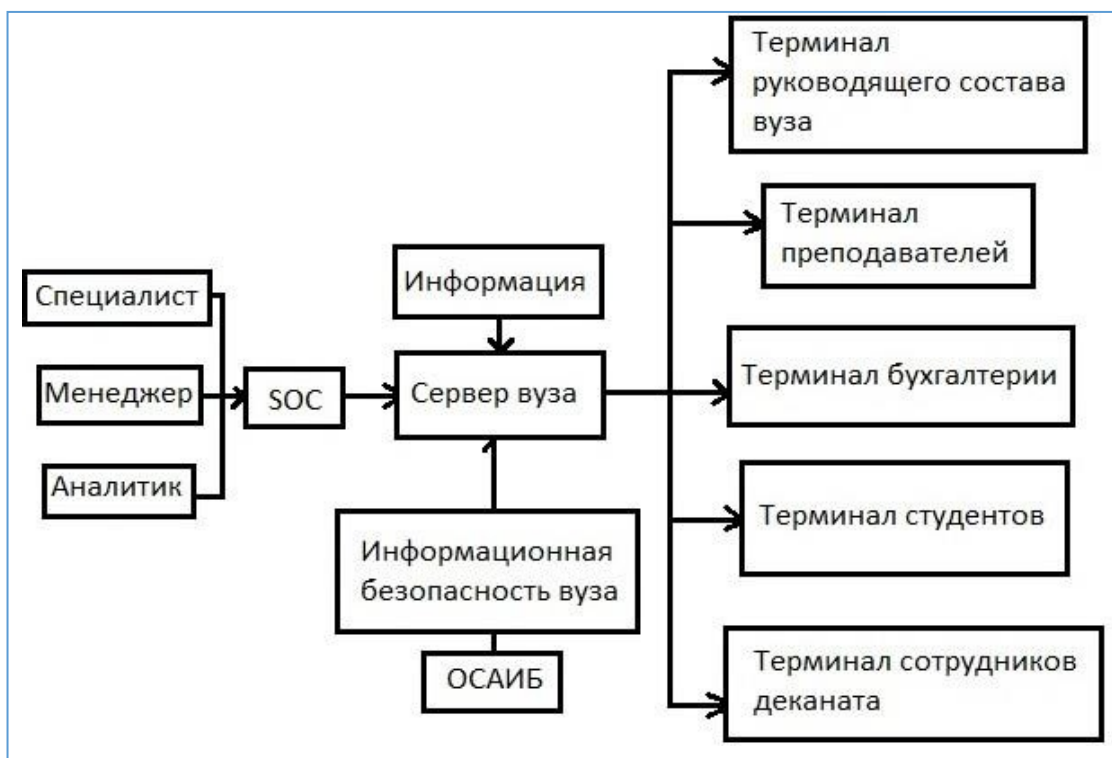


Рисунок 2 – Организационная модель внешнего SOC

ScanV – это программа по отслеживанию запущенных приложений на персональном компьютере. Цель работы программы выявление среди списка запущенных приложений нежелательное программное обеспечение. Специалисты устанавливают специальную программу, которая будет фиксировать и записывать названия программ или приложений, время запуска и окончания их работы во время всего сеанса работы персонального компьютера. Её можно установить при выборе любой стратегии размещения SOC центра.

Вирусы и вредоносные ПО – это так же программы, которые незаметно для пользователя выделяют ресурсы персонального компьютера для своей работы и последующего вредоносного воздействия. Вирусы могут отображаться в диспетчере задач. Существенным отличием приложения от диспетчера задач является то, что оно может фиксировать время начала и окончания запуска приложения и сохранять данную информацию по окончании сеанса работы на персональном компьютере в специальном файле. Благодаря этому списку можно провести анализ и выявить с какого момента времени и каким образом появился вирус или вредоносное ПО, вести базу данных вредоносных программ, что в дальнейшем поможет лучше их отслеживать и избегать подобного заражения.

Другой альтернативой данной программы может служить антивирусное приложение. Но у антивирусных приложений есть свои ограничения и недостатки. Они так же могут работать во время всего сеанса работы персонального компьютера, проводить сканирование файлов на проверку наличия вирусов и вредоносных ПО и реагировать на них предлагая варианты действия с обнаруженной угрозой. При всём этом антивирусные программы ограничены наличием приобретенной лицензии для работы всех функций. Всю информацию о вирусах

программы берут из базы данных компании антивирусной программы. Это значит, что у каждой компании есть своя база данных о вирусах и некоторые антивирусные программы смогут найти вирус, а какие-то не обнаружат ввиду отсутствия их с своем списке.

Подтверждению этому может служить сайт Virustotal [4]. На данном сайте можно проверить веб ссылки или файлы на персональном устройстве на подтверждение наличие вирусов. Сайт сканирует файл и демонстрирует как различные антивирусные программы отреагирую на файл. Как показано на рисунке 3, некоторые антивирусные программы при проверке файла не обнаружили в нем угрозы, а некоторые программы не смогли понять тип файла.

Yandex	✓ Undetected
Zillya	✓ Undetected
ZoneAlarm by Check Point	✓ Undetected
Zoner	✓ Undetected
BitDefenderFalx	✗ Unable to process file type
CrowdStrike Falcon	✗ Unable to process file type
Cybereason	✗ Unable to process file type
Cylance	✗ Unable to process file type

Рисунок 3 – Пример работа сайта Virustotal

Размещение центра-SOC важно для обеспечения информационной безопасности вуза. Благодаря ему уменьшиться риск несанкционированного доступа, обеспечение безопасности личных данных сотрудников и студентов, и быстрое реагирование на происшествия. Оба варианта имеют свои существенные плюсы и минусы. Вероятно, следует начать с установки внешнего SOC-центра. Так можно понять какие сервисы и какое оборудование необходимо подключить вузу. Это быстрый и бюджетный вариант. При отказе от SOC, всё вернется в привычное состояние до установки. Само размещение SOC поможет следить за состоянием системы, обеспечит защиту важных данных, поможет определить источник угрозы и её исправить.

ScanV хорошие решение по мониторингу запущенных приложений и программ. Благодаря ему можно выявить время и причину появления угрозы, сравнив с базами данных известных вредоносных программ, можно выявить, что это за вирус. С развитием информационных технологий и развитием современных кодов программирования, появляются вирусы, которые могут блокировать антивирусные программы и скрывать свою активность в диспетчере задач. Поскольку у них в коде прописаны эти функции, они не смогут среагировать на ScanV и будут обнаружены и в последствии обезврежены.

Литература

1. Информационная безопасность. – URL : <https://pirit.biz/reshenija/informacionnaja-bezopasnost> (дата обращения: 20.05.2022). – Текст : электронный.

2. Отдел системного администрирования и информационной безопасности. – URL: https://nngasu.ru/about/Structure/services/inf_management/osaib.php (дата обращения: 20.05.2022). – Текст : электронный.

3. SOC Центры мониторинга информационной безопасности. – URL: <https://www.securityvision.ru/blog/soc-cto-eto/#name2> (дата обращения: 08.06.2022). – Текст : электронный.

4. Virustotal. – URL: <https://www.virustotal.com> (дата обращения: 08.06.2022). – Текст : электронный.

СОДЕРЖАНИЕ

Богачева Т.В. МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В СФЕРЕ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	3
Богачева Т.В. МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЛИДЕРЫ ЭКОНОМИКИ	9
Виноградова О.В. АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	15
Голованова Е.Н. ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СПРОСА НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ВУЗА	22
Горбунов С.В., Пузин А.И. ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ СТОИМОСТНОГО АУДИТА В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	27
Горбунов С.В., Тупицына Е.В. БИЗНЕС-ПЛАН И ЕГО РОЛЬ В ФИНАНСОВОМ ОБОСНОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	33
Горбунов С.В., Тупицына Е.В. СОВРЕМЕННЫЙ ПОРЯДОК ВЫДАЧИ РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО.....	38
Горбунов С.В., Тупицына Е.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ПОДРЯДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	43
Есин Е.Ю., Иванцова С.В. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛИ ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ РАБОТ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ДО 2030 ГОДА.....	47
Жирнова М.В., Есин Е.Ю. ПЕРЕХОД НА РЕСУРСНО-ИНДЕКСНУЮ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА	50
Зверева Ю.Н. ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРОИЗВОДСТВА	54
Кожин В.А., Шагалова Т.В., Леонтьев А.Ю. НОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ.....	59
Крестьянинов А.Н., Кузьмичев М.В. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В СФЕРЕ ЖКХ	70
Назарова Н.А., Назаров С.Н. АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ КАК ГЛАВНЫЙ СУБЪЕКТ БАНКРОТСТВА ГРАЖДАН	74
Никифорова Е.П., Никифоров А.Н. АДАПТАЦИЯ КУРСА «ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» К СОВРЕМЕННЫМ ТЕНДЕНЦИЯМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	78
Овчинников П.А. ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	82
Прокопенко Н.Ю., Шевченко М.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ ТОРГОВОЙ СТРАТЕГИИ, ИСПОЛЬЗУЯ МЕТОД МОНТЕ-КАРЛО И КОЭФФИЦИЕНТ ШАРПА	86
Родионова С.В., Юрченко Т.В., Юрченко П.В. ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ	92

Румянцев Ф.П. ЗНАЧЕНИЕ ЗАКОНА «О ГАРАЖНОЙ АМНИСТИИ» В УПОРЯДОЧЕНИИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ	98
Румянцев Ф.П., Назарова Н.А., Романьчев С.В. ИЗМЕНЕНИЯ В ЛЕСНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – АНАЛИЗ НОВОВВЕДЕНИЙ	102
Тагайцева С.Г., Павлычев А.С., Ярополов И.Н. ОСОБЕННОСТИ ДОРАБОТКИ ТИПОВОГО ПРИКЛАДНОГО РЕШЕНИЯ «1С:БУХГАЛТЕРИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 8».....	107
Трофимова Т.Е., Михайленко М.Д. ЗНАЧЕНИЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ЯРМАРКИ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 19 ВЕКА	111
Хавин Д.В., Беккер П.Р. ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В ПЕРИОД ВЫСОКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ.....	117
Хавин Д.В., Петряшова А.В. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА РЕСУРСНЫМ МЕТОДОМ ..	122
Цапина Т.Н., Безрукова Н.А. ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ РЫНОЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ	124
Цапина Т.Н., Безрукова Н.А. РОЛЬ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	129
Цапина Т.Н., Безрукова Н.А. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В МИРЕ	134
Цапина Т.Н., Безрукова Н.А., Кондратьева Е.В. МАРКЕТИНГ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА: ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....	137
Шевченко Ж.А., Иванов А.Д. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА.....	141
Юрченко Т.В., Веселов И.А. МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВУЗА	151

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы Национальной научно-практической конференции
(30 ноября 2022 г.)

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»
603950, Нижний Новгород, ул. Ильинская, 65.
<http://www.nngasu.ru>, srec@nngasu.ru