

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

---

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ,  
ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ  
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Нижегород  
2017

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

---

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ,  
ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Материалы Национальной научно-практической конференции  
(15 декабря 2017 г.)

Нижегород  
ННГАСУ  
2017

Актуальные вопросы экономики, организации и управления в строительстве. Материалы Национальной научно-практической конференции (15 декабря 2017 г.) [Текст]: сборник трудов /Нижегор. гос. архитектур. – строит. ун - т; редкол. Д. В. Хавин, С. В. Горбунов, Т.В. Богачева – Н.Новгород: ННГАСУ, 2017-159 с. ISBN 978-5-528-00258-3

В сборник включены материалы, представленные участниками Национальной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики, организации и управления в строительстве», состоявшейся в Нижегородском государственном архитектурно-строительном университете 15 декабря 2017 г. В статьях преподавателей, ученых и специалистов освещены основные направления развития экономики, организации и управления в строительстве, представлены точки зрения по вопросам инновационного развития предприятий.

ББК67.91

*Редакционная коллегия:*

- Д.В. Хавин – д.э.н., профессор, зав. каф. организации и экономики строительства, директор международного института технологий бизнеса ННГАСУ;  
С.В. Горбунов – д.э.н., профессор каф. организации и экономики строительства, зам. директора международного института технологий бизнеса ННГАСУ;  
Т.В. Богачева – д.э.н., профессор, зав. каф. менеджмента и маркетинга ННГАСУ.

**Башева Анна Вячеславовна**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Гурина Елизавета Олеговна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**Ключевые слова:** подрядные торги, проблемы проведения подрядных торгов, способы совершенствования подрядных торгов.

**Аннотация:** В статье показана необходимость совершенствования системы проведения подрядных торгов на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту. Рассмотрены основные проблемы выбора и объективной оценки участников торгов, а так же вопросы, связанные с изменением цены контракта.

В условиях рыночной экономики строительные организации действуют в жесткой конкурентной среде. Высокая степень организованности на всех этапах инвестиционного цикла становится важнейшим конкурентным преимуществом строительной организации. Особенно актуальной становится проблема развития рыночных механизмов управления капитальным строительством, к которым относится и система подрядных торгов. Поэтому, в конкурентной борьбе будут выигрывать те строительные организации, которые предложат лучшую тендерную документацию. Для этого нужно владеть современными знаниями проведения подрядных торгов. Они являются эффективным способом выбора на конкурсной основе участников инвестиционно-строительной деятельности. Однако, процесс проведения подрядных торгов не совершенен. Рассмотрим некоторые вопросы в данной статье.

Весь процесс строительной деятельности стран с развитой экономикой связан с выбором лучшего проекта, надежного поставщика, подрядчика, партнера, способных обеспечить лучшее качество продукции, работ, услуг, наименьшие затраты при освоении проекта, сокращение сроков осуществления работ по тому или иному проекту. Так, торги выступают эффективным способом выбора на конкурентной основе участников инвестиционно-строительной деятельности. Конкурсная основа получения заказа является главным условием выживаемости строительной организации и показателем её конкурентной позиции на рынке работ и услуг.

Цель проведения тендера – выбор наиболее подходящего по ряду параметров предложения. Такие конкурсы всегда проводятся на бесплатной основе. Однако, в организации при проведении подрядных торгов остаются проблемы, которые до настоящего времени не решены. В первую очередь это проблема объективной оценки участников торгов – оферентов (подрядчиков) – при опре-

делении победителя подрядных торгов. Эта проблема может являться следствием коррупции. За выигранные торги подрядчик нелегально оплачивает лицу, представляющему интересы государственного (муниципального) заказчика, процент от суммы контракта - «откат», который всё еще продолжает существовать.

Закон о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд при проведении торгов по строительству предусматривает ограничение конкуренции. Если при размещении заказа при выполнении работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства путем проведения аукциона начальная (максимальная) цена контракта составляет более пятидесяти миллионов рублей, заказчик вправе установить участникам размещения заказа требование выполнения ими за последние пять лет, предшествующие дате окончания срока подачи заявок на аукционе, строительных работ, относящихся к той же группе. Казалось бы, идея законодателя понятна - выбрать подрядчика, который предложит лучшие условия контракта, будет более квалифицированным. Однако, в этом случае появляется возможность искусственно отсеять так называемых ненужных подрядчиков, которые не должны участвовать в торгах. Отсюда, на торги выходят подрядчики, которые "тесно контактируют" с чиновниками. Полагаем, что в этом случае искусственное ограничение участия в торгах и ограничение конкуренции так же можно рассматривать как предпосылку развития коррупции.

Далее стоит вопрос о средствах, сэкономленных в ходе выполнения работ по договорам для государственных и муниципальных нужд. Он также остается неразрешенным. Поскольку любая экономия на материалах, оборудовании, услугах третьих лиц ввиду особенностей бюджетного финансирования будет являться экономией заказчика, соответствующая сумма не подлежит оплате подрядчику. Хотя данное правило не закреплено законодательно, его придерживаются на практике. Но поскольку цена контракта является закрытой, сумма экономии «зависает в воздухе». Поэтому необходимо установить право заказчика уменьшать сумму контракта пропорционально уменьшению затрат подрядчика на материалы, оборудование, услуги третьих лиц в тех же пределах, в каких допускается увеличение суммы контракта пропорционально возрастанию расходов подрядчика. Уменьшение цены в таких случаях позволит заказчику перебрасывать сэкономленные денежные средства с одного объекта на другой, где имеется недостаток финансирования, что позволит эффективнее расходовать бюджетные средства.

Помимо начальной (максимальной) цены контракта в документации, представленной на торгах, либо в запросе котировок стоит указывать и минимальную цену, ниже которой участник не может опустить цену в заявке. Подобный опыт имеется в Японии, где такой порядок позволяет избежать необоснованно заниженных цен, которые впоследствии отразятся на качестве работ.

Итак, для решения этих проблем необходимо совершенствовать систему подрядных торгов в следующих направлениях:

- прохождение фирмой предквалификации;
- развитие правовых механизмов, способных сдерживать коррупцию;
- повышение ответственности за уже проведённые торги;
- привлечение (создание) спец. органов, проводящих конкурсы;
- повышение качества материалов строительной продукции;
- увеличение гласности результата.

Так же организация обязана грамотно составить документацию, чтобы она была понятной, и был отображён весь объём работ.

Подрядные торги следует поводить, учитывая достижения отечественной и зарубежной науки и практики. При соблюдении правил проведения торгов и постоянного совершенствования, они становятся основным инструментом оптимизации цены на строительную продукцию и развития конкуренции в инвестиционно-строительной сфере.

### **Литература**

1. Ткачёва, Т. Н. Политико-экономические принципы и правовые основы порядка размещения госзаказов / Т. Н. Ткачёва // Московские торги. – 2001. – № 2.
2. В.В. Бузырев. Экономика строительства. – М.: Академия, 2007. – 336 с.

#### **Башева Анна Вячеславовна**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

#### **Миронов Михаил Александрович**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, экономическая ситуация, тенденции развития, первичный рынок, вторичный рынок.

**Аннотация:** В статье рассмотрено современное состояние рынка недвижимости, а также факторы, оказывающее на него наибольшее влияние. Описана ситуация, складывающаяся в жилищном строительстве, первичном и вторичном рынке, рассмотрены варианты дальнейшего развития рынка недвижимости.

Зависимость рынка недвижимости от состояния реального сектора экономики проявляется, прежде всего, в формировании спроса на рынке [2].

Рынок недвижимости зависит от экономики в целом и в то же время он является индикатором этого состояния. Ухудшение ситуации на рынке недвижимости ведет к спаду в экономике в целом, и наоборот - улучшения рынка недвижимости и уровень его развития ведёт к подъёму экономики.

В данной работе изучена ситуация на рынке недвижимости на IV квартал 2017 года и сделан прогноз дальнейшего его развития.

Выявление социальных и экономических факторов, определяющих состояние рынка недвижимости, является одной из важнейших проблем, стоящих перед участниками рынка недвижимости. Именно эти факторы определяют потребности и возможности общества и отдельных лиц по потреблению недвижимости. К таким факторам можно отнести: уровень экономического развития страны, доходность бизнеса в разных отраслях, уровень доходов населения, состояние и характерные особенности финансовой системы страны и т.д [1].

Состояние рынка недвижимости на сегодняшний день характеризуется спадом объема продаж на первичном рынке и понижением цен на объекты вторичного жилья, уменьшением общего количества сделок и выданных ипотечных займов банками.

Подорожание жилья на первичном рынке за последние 5 лет наблюдается в серьезной динамике. Наиболее наглядно наблюдается тенденция к росту в элитном сегменте. В отличие от новостроек, на вторичном рынке происходит понижение цен на квартиры и наибольшую отрицательную динамику продемонстрировала именно элитная жилплощадь.

Падение стоимости квартир на рынке вторичного жилья за последние пару лет связано с уменьшением совокупного спроса, вызванного экономическим кризисом.

Причинами данного состояния рынка недвижимости являются:

- введение политических и экономических санкций против России;
- повышение себестоимости возводимых новостроек;
- снижение объемов инвестиций в строительство жилой недвижимости;
- снижение платежеспособности потенциальных покупателей и отсутствие стабильного роста их доходов, трудности в оплате задолженности по ипотечным кредитам;
- нестабильность курсов валют;
- повышение процентных ставок по вновь выдаваемым ипотечным займам;
- ограничения сроков ипотечных программ с господдержкой и субсидированием [5].

На сегодняшний день сформировались определенные тенденции рынка недвижимости. В данный момент на рынке жилья наблюдается четко выраженная тенденция преобладания спроса на квартиры в новостройках над жильем во вторичном фонде. Можно выделить несколько факторов, которые обуславливают такое положение дел. Во-первых, первичный рынок на сегодняшний день может предложить более доступное по цене жильё, особенно, когда речь идёт о покупке на стадии строительства по договорам долевого участия. Во-вторых, за счёт серьёзного дисконта, акций и подарочных метров рынок новостроек так же перетягивает спрос в свою сторону. В-третьих, в некоторых случаях метр новостроек на стадии строительства стоит столько

же, сколько метр недорогого вторичного жилья, и за те же деньги покупатель получает дом с современной архитектурой, улучшенной планировкой квартир, благоустроенной придомовой территорией и собственной инфраструктурой в рамках проекта.

Вместе с тем, поддерживается интерес покупателя к вторичной недвижимости. Данный сегмент подходит тем покупателям, кому необходимо въехать в жилье сразу после его покупки. Период строительства дома и ввод его в эксплуатацию занимает минимум два года, и не все покупатели готовы ждать этого момента. По этой причине рынок новостроек не сможет полностью вытеснить вторичную недвижимость.

Самый активный спрос, зафиксирован в крупных финансовых и промышленных центрах России. Особой популярностью у населения пользуются малогабаритные площади в виде небольших студий до 20 м<sup>2</sup>, двухкомнатных квартир в 45-48 м<sup>2</sup> [4].

Спрос на загородную недвижимость так же упал за последние несколько лет. Потеряли в цене все секторы загородной недвижимости, но больше всех – дачи, так как они являются необязательной недвижимостью и дополнением к городской.

В 2018 году эксперты прогнозируют медленный, но уверенный рост квадратного метра за счёт увеличения издержек застройщиков, а именно дальнейшего роста цен на стройматериалы, топливо, страховые услуги, грузоперевозки и т.д. По их мнению, относительная стабилизация рынка недвижимости наступит не раньше 2020 г.

Однако рынок жилья уже сейчас начинает демонстрировать признаки выздоровления. Например, в Москве в первом квартале 2017 г. было заключено на 25% больше договоров о долевом участии по сравнению с последним кварталом 2016 г. [4].

В результате исследования состояния рынка недвижимости на сегодняшний день можно сказать, что существует определенный спад объема продаж на первичном рынке, понижение цен на объекты вторичного жилья, уменьшение общего количества сделок, подорожание жилья на первичном рынке. Кроме того, на рынке недвижимости сформировалась тенденция преобладания спроса на квартиры в новостройках над жильём во вторичном фонде.

### **Литература**

1. Ершов М. Актуальные проблемы рынка недвижимости в России/ М. Ершов - М.: ЮНИТИ. - 115 с.
2. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости / И.Т. Балабанов - Спб.: Питер, 2002. - 208 с
3. Бойко И.П. Основы бизнеса на рынке недвижимости / И.П. Бойко - М.: Экономика, 2002. - 183 с.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

5. Акимова А. Д., Учинина Т. В. Оценка состояния рынка жилой недвижимости в РФ // Вестник научных конференций. -2016. -№ 11–5 (15). -С. 17–18.

**Беккер Павел Райнгольдович**

старший преподаватель Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **РЫНОК ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Ключевые слова:** промышленная недвижимость, региональный рынок промышленной недвижимости, инвестиции

**Аннотация:** В статье рассмотрен рынок недвижимости, рынок промышленной недвижимости. Дано определение региональной промышленной недвижимости. Определены функции регионального рынка промышленной недвижимости. Проанализированы особенности функционирования рынка промышленной недвижимости региона.

Существующая экономическая ситуация в российской экономике обуславливает необходимость изучения, преобразования и развития производственных отраслей регионов и страны в целом. В данных условиях особое внимание необходимо уделять вопросам управления недвижимостью, в частности, эффективного использования объектов промышленной недвижимости.

Непрерывное развитие рынка недвижимости формирует научные основы в этой сфере экономических отношений, что находит отражение в существующей терминологии. В научном сообществе существуют различные трактовки определения рынка недвижимости.

«Рынок недвижимости – это система организационных мер, при помощи которых покупатели и продавцы сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость». [4]

Рынок недвижимости – это «экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие спроса и предложения всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней». [2]

Рынок – это «институт осуществления контакта между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками товаров и услуг. Предпочтение и результаты решений продавцов и покупателей образуют систему цен на товары, услуги или ресурсы». [3]

«Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесто-

рами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, внаем». [5]

Все вышеприведенные определения предполагают отнесение объектов недвижимости к категории товаров, обращение которых связано с привлечением финансового капитала, использованием различных материальных ресурсов и труда, а также указывают на перераспределение объектов недвижимости, т. е. обеспечение оборота прав на ранее созданные объекты.

Более полным на взгляд автора данной статьи будет определение рынка недвижимости как целого комплекса отношений, связанного как с созданием и эксплуатацией новых объектов недвижимости – первичный рынок, так и с эксплуатацией, использованием и модернизацией уже действующих объектов недвижимости – вторичного рынка. Таким образом, наиболее полным определением рынка недвижимости является определение Джека Фридмана и Николаса Ордуэя - «рынок недвижимости - это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости». [5]

Что касается рынка промышленной недвижимости, то на текущий момент отсутствует чёткая трактовка понятия промышленной недвижимости как конкретной экономической категории, не определена классификация и её характеристики.

Однако, зачастую к объектам промышленной недвижимости зачастую относят:

- заводы;
- складские комплексы;
- имущественные комплексы промышленных предприятий;
- бывшие военно-промышленные комплексы;
- земельные участки промышленного назначения.

Важной особенностью при изучении промышленной недвижимости является её структура, которая, как правило, состоит из нескольких частей с различным функциональным назначением, которые являются элементами единой функционирующей системы в продолжительном периоде времени. На основе вышеизложенного автор данной статьи предлагает следующую структуру промышленной недвижимости (рис. 1).

Таким образом, под рынком промышленной недвижимости автор понимает объективно сформированный сегмент рынка недвижимости, в рамках которого происходит покупка, продажа, аренда, использование зданий и сооружений промышленных предприятий как объектов реальных инвестиций или рыночных сделок.

В рамках данного рынка складывается несколько типов организационно-экономических отношений: конкурентные, партнерские, клиентские, административные.

Для устойчивости данного рынка как основы развития экономики региона, так и страны в целом предпочтительны цели реального инвестирования в

обновление, реконструкцию, реновацию, модернизацию, техническое перевооружение и переоснащение существующих объектов промышленной недвижимости, а также эффективное управление промышленной недвижимостью, интегрированное с социальной сферой региона, в формате всех четырёх типов отношений.



Рис. 1 Структура промышленной недвижимости

Исходя из вышеизложенного дадим определение регионального рынка промышленной недвижимости, рынок промышленной недвижимости - совокупность местных региональных объектов промышленного назначения, которая регулируется посредством рыночных механизмов, обеспечивающих создание, эксплуатацию, а также смену собственника объектов промышленной недвижимости.

Каждый объект и имущественный комплекс обладает индивидуальностью, так как изначально имеет целевое назначение. Объекты, представленные на рынке промышленной недвижимости региона, имеют свою специфику в зависимости от отрасли и местоположения производства.

Рынок промышленной недвижимости в региональной экономике выполняет ряд важнейших функций:

- эффективное решение социальных задач, связанных с созданием и использованием полезных свойств промышленной недвижимости;
- отчуждение полных или частичных прав собственности на объекты промышленной недвижимости от одного экономического субъекта к другому и защиту его прав;
- свободное формирование цен на промышленные объекты;
- перераспределение инвестиционных потоков между конкурирующими промышленными предприятиями.

Рассмотрев региональные особенности функционирования рынка промышленной недвижимости на примере Нижегородской области была проанализирована статистическая информация о рыночных сделках по купле-продаже объектов промышленной недвижимости и выделен ряд особенностей:

- при значительном потенциале рынка (развитый промышленный комплекс Нижегородской области) наблюдается неразвитость рынка промышленной недвижимости. На это указывает ничтожное количество сделок с объектами промышленной недвижимости;
- отсутствие достоверной информации о ценах (недостоверность рыночной информации);
- отсутствие полноценной статистической базы для анализа рыночной ситуации;
- масштабность промышленных субъектов недвижимости обуславливает высокий уровень инвестиционных затрат на их восстановление, усложняет возможность реагирования при изменении экономической ситуации;
- невозможность полного учета и измерения факторов в процессе сбора информации, которые в свою очередь влияют на развитие рынка промышленной недвижимости;
- наблюдаются негативные последствия массового выбытия промышленной недвижимости из производственной деятельности, либо эксплуатация недвижимости промышленных предприятий с большим запасом производственных мощностей;
- низкая инвестиционная активность юридических лиц;
- ограниченный количественный прирост промышленных предприятий;
- относительно узкие возможности по нецелевому использованию промышленных зданий;
- ограниченное количество продавцов -ограниченное количество продавцов и покупателей объектов промышленной недвижимости, что связано с их высокой рыночной стоимостью;

Вышеупомянутые особенности рынка промышленной недвижимости Нижегородской области определяют специфику его развития и возможные направления для прогрессивного использования объектов промышленной недвижимости в целях улучшения социально – экономической ситуации региона.

Установлено, что рынок промышленной недвижимости как конкретно-экономическая категория может быть определен как объективно сформированный сегмент рынка недвижимости, в рамках которого происходит обращение зданий и сооружений промышленных предприятий как объектов реальных инвестиций или рыночных сделок.

### **Литература**

1. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости учебник для вузов / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2009.
2. Ковалёв В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М: Финансы и статистика, 2000. 144 с.
3. Комаров И.К. "Новая инвестиционно-строительная политика и строительство. М.: Мысль, 1988.
4. Тарасевич Е.И. Анализ инвестиций в недвижимость МКС, СПб, 2000 – 160 с.
5. Концепция стратегического развития России до 2010 года / Гос. Совет Рос. Федерации; В. И. Ишаев. М.: ИСЭПН, 2001. 134 с.
6. Фридман Дж. Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Пер. с англ. М., 1995.

### **Беккер Павел Райнгольдович**

старший преподаватель Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ**

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, промышленная недвижимость, оценка, классификация

**Аннотация:** В статье рассмотрена общая классификация объектов недвижимости, выявлена проблема оценки промышленной недвижимости, предложена её возможная классификация.

Постоянно растущий рынок недвижимости диктует всё больший спрос на оценку. Оценка необходима при обращении недвижимости (купли-продажи), а также при анализе и выборе путей развития компании в состав которой входит промышленная недвижимость. Обоснование целесообразности портфельных инвестиций в промышленную недвижимость также невозможно без квалифицированной оценки.

Такие исследователи как Ордуэй Ник., Фридман Дж., Харрисон Генри С., Дж. К. Эккерта и другие доказали, что рост стоимости недвижимости предприятия оказывает существенное влияние на долгосрочное и устойчивое его функционирование, а также способствует развитию социально-экономической ситуации в целом.

Вышесказанное определяет необходимость точной оценки недвижимости, в рамках которой необходимо выполнение многомерного анализа характеристик недвижимости, сравнения с аналогами и выявления функциональных и качественных различий, в том числе, износа и вариантов возможного доходного использования недвижимости. Именно поэтому необходимо обстоятельно и подробно классифицировать недвижимость с наиболее существенными и важными характеристиками для оценки.

На сегодняшний момент наиболее распространённой является классификация объектов недвижимости на развитом западноевропейском рынке, которая обобщенно включает 3 класса недвижимости.

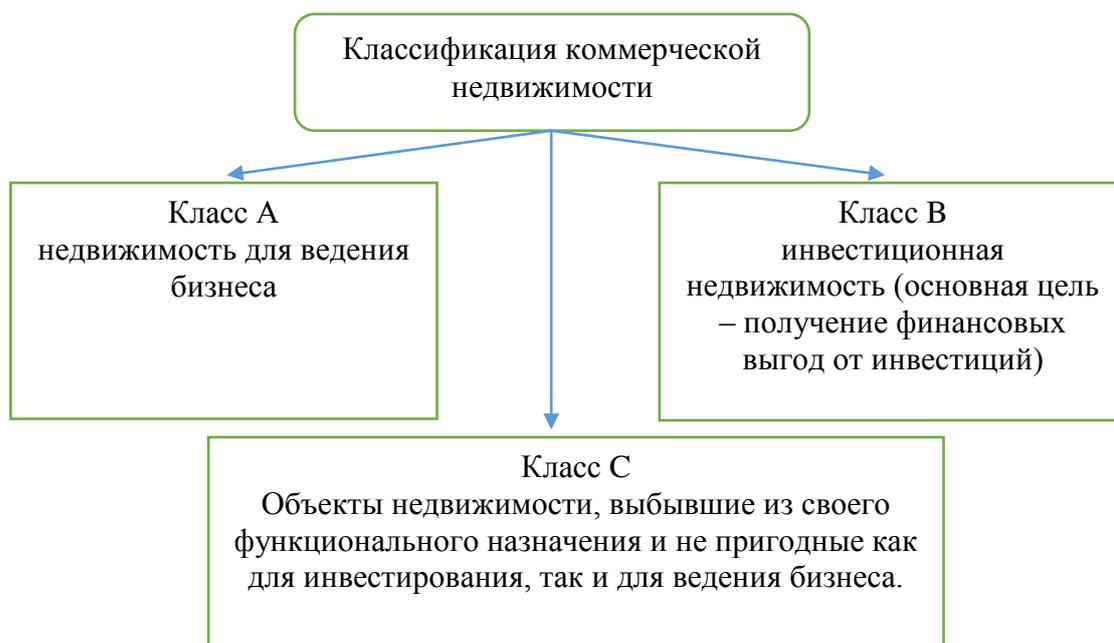


Рис. 1 Обобщенная классификация объектов коммерческой недвижимости

Важно отметить, что основной принцип, положенный в основу подобной классификации заключается в разделении недвижимости не по ценности, а по характеру её использования. [2]

В России сложились следующие виды классификаций недвижимости:

1. Жилые здания и помещения принято разделять на жильё:

- элитное (размещение в наиболее престижных районах города, площадь квартир свыше 70 кв.м, кирпичные стены, нетиповые планировки, наличие охраняемого подъезда и гаража и др.);
- повышенной комфортности (современные конструктивно – технологические решения организации жилого пространства);

– типовое (по конструктивно-технологическим параметрам принадлежность к домам второго поколения индустриального домостроения);

– жильё низких потребительских качеств.

2. Гостиничные комплексы принято ранжировать с международной классификацией от низшей категории «D» до высшей «Cat De Luxe»

3. Деление офисных зданий по классам А, В, С и D заимствовано из за рубежа и с успехом применяется в России в наши дни. Разграничение недвижимости по классам построено в зависимости от оптимальности и комфортности ведения бизнеса.

4. Торговая недвижимость ранжируется в зависимости от условной посещаемости объекта. Чем выше проходимость, тем выше арендная ставка и стоимость квадратного метра недвижимости (региональные ТЦ, окружные ТЦ, магазины шаговой доступности и др.)

5. Складам и логистическим комплексам также присваиваются классы от «А+» до «D» (наиболее известна классификация компаний Knight Frank и Swiss Realty Group).

6. Ценность парковочных мест, гаражей определяют исходя из близости к жилому дому, наличия транспортной инфраструктуры поблизости. Деление зачастую носит субъективный характер в зависимости от желаемых потребительских свойств. [1]

Из вышеизложенного следует, что из всего перечня коммерческой недвижимости на данный момент отсутствует ценностная классификация объектов рынка промышленной недвижимости, а существующая классификация не позволяет структурировать рынок промышленной недвижимости и объективно подходить к оценке для принятия решений.

Это объясняется рядом причин:

1. Специализация промышленных объектов недвижимости и невозможность смены направления их использования.

2. Рынок промышленной недвижимости слабо развит в связи с ничтожным количеством сделок отчуждения-приобретения объектов недвижимости.

3. Ограниченное количество продавцов и покупателей объектов промышленной недвижимости, что связано с их высокой рыночной стоимостью.

4. Отсутствует полноценная статистическая база для анализа рыночной ситуации в виду того, что часть сделок проходит в закрытом режиме.

В связи с этим, в данной статье предложен вариант комплексной оценки, который может стать основой для классификации рынка промышленной недвижимости на примере Нижнего Новгорода и области.

**Классификация объектов промышленной недвижимости для целей оценки**

Показатель/класс	A+	A	B+	B	C	D
<b>Расположение</b>						
Расстояние до административного центра региона	в черте города	менее 5 км	до 15 км	от 15 до 50 км	от 50 до 100 км	более 100 км
Близость к ж/д путям и целесообразность	в черте объекта	до 15 км +	+	-	-	-

использования	недвижности +					
Удалённость от аэропорта и возможность использования	до 15 км +	до 45 км +	+	-	-	-
Местоположение относительно федеральных магистралей	по пути следования М7	по пути следования М7	не более 20 км от М7	не более 50 км от М7	не более 70 км от М7	более 100 км от М7
Возможность речных грузоперевозок	+	+	+	-	-	-
<b>Инфраструктура</b>						
Газоснабжение	+	+	+	+	+	-
Электроснабжение	выделенная линия	+	+	+	+	+
Водоснабжение	автономное	автономное	+	+	+	-
Котельная	автономное	+	+	+	-	-
Канализация	автономное	+	+	+	+	-
Телекоммуникации	выделенная линия	выделенная линия	+	+	-	-
Система пожаротушения	современная на всей территории	на всей территории	Частичное оснащение	-	-	-
Охранные системы	огороженная, освещенная и круглосуточно охраняемая территория с КПП, видеонаблюдение и сигнализация	огороженная, освещенная и круглосуточно охраняемая территория с КПП, видеонаблюдение и сигнализация	огороженная, освещенная и круглосуточно охраняемая территория	огороженная охраняемая территория	-	-
Износ коммуникаций	менее 5%	менее 10%	менее 15%	менее 25%	менее 50%	более 50%
<b>Физические и функциональные характеристики</b>						
Возраст сооружений	менее 5 лет	менее 10 лет	менее 15 лет	от 20 до 35 лет	от 35 до 50 лет	свыше 50 лет
Материал сооружений	легкие металлоконструкций и сэндвич-панелей с утеплением и фасадной отделкой	легкие металлоконструкций и сэндвич-панелей с утеплением и фасадной отделкой	легкие металлоконструкций и сэндвич-панелей с утеплением	здание старой постройки	здание старой постройки	не отапливаемое здание старой постройки
Высота потолков	более 20 м	более 15 м	более 9 м	более 9 м	более 6 м	менее 6 м
Качество дорожного покрытия	асфальтовое	асфальтовое	асфальтовое	бетонное полотно	щебенка	грунт

	покрытие с разметкой и дорожными знаками	покрытие с разметкой и дорожными знаками	покрытие			
Наличие грузоподъемных средств для погрузки/разгрузки	4 современных мостовых крана с грузоподъемностью не менее 30 т	2 мостовых крана с грузоподъемностью не менее 20 т	1 мостовой кран с грузоподъемностью не менее 20 т	1 мостовой кран с грузоподъемностью не менее 10 т	мостовой кран с грузоподъемностью не менее 4 т	-
Наличие офисных помещений для АУП	+	+	+	+	-	-
Наличие вспомогательных помещений для АУП	+	+	+	-	-	-
Наличие объектов социального назначения для сотрудников предприятия	+	+	-	-	-	-
Возможность изменения направления использования объекта	+	+	-	-	-	-

На основании указанных в классификации факторов (расположение, инфраструктура, физические и функциональные характеристики) предлагается разделять все объекты промышленной недвижимости по шести классам ценности: «А+», «А», «В+», «В», «С», «В».

Приблизительная характеристика каждого класса приведена в таблице. В ней описаны минимальные требования к объекту недвижимости, которые позволяют отнести его к конкретному классу ценности. Знак «-» говорит о том, что для данного класса пока отсутствуют ограничения по характеристикам.

Данная классификация содержит ключевые типформирующие показатели и может быть изменена, дополнена или структурирована в ином порядке в зависимости от региона, отрасли объекта промышленной недвижимости или иных значимых факторов для целей оценки.

### Литература

1. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости учебник для вузов / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2009.
2. Князева Н.В. Управление недвижимостью промышленных комплексов в условиях предпринимательской экономики / Н.В.Князева // Вестник ЮУрГУ, № 22, 2012 с 141.

**Богачева Татьяна Валентиновна**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Горбунов Сергей Владимирович**  
д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-  
строительного университета (ННГАСУ)

## **ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Ключевые слова:** сервис, недвижимость, сервисная деятельность, жилищно-коммунальное хозяйство, регион.

**Аннотация:** В статье раскрываются понятия сервисной деятельности и жилищно-коммунального хозяйства, представлены основные положения и задачи сервисной деятельности в сфере ЖКХ. Рассмотрены основные принципы построения системы эффективного сервисного обслуживания в сфере ЖКХ региона.

Сервисной деятельностью называют активное содействие удовлетворению индивидуальных и коллективных потребностей людей в различных сферах повседневной жизни через производство материальных и духовных благ, форм общения людей, преобразования общественных условий и отношений, развития самого человека, его способностей, умений, знаний, принимающих для потребления особую форму потребительной стоимости – форму услуги.

Жилищно-коммунальное хозяйство или сокращенно ЖКХ представляет собой сложную и многоуровневую систему городского хозяйствования, деятельность которой направлена на предоставлении населению того или иного типа услуг в области технического и санитарного обслуживания, проведения ремонтных и профилактических работ, обеспечению важными ресурсами, такими как газ, электричество, теплоснабжение, водоснабжение). Жилищно-коммунальные хозяйства, по своей сути являясь коммерческими организациями, преследуют цель получения прибыли, но в то же время, тарифы и плату за текущий ремонт и содержание жилья не могут взимать выше установленных нормативов. В системе взаимоотношений участвуют одновременно несколько сторон – это управляющая компания, квартиросъемщики, организации – поставщики услуг, таких как теплоснабжение, водоснабжение, электроснабжение. Если рассматривать организации ЖКХ, то можно выявить две основные стороны – во-первых, это коммерческая деятельность, преследующая получение прибыли, с другой же стороны организации сферы ЖКХ возлагают на себя огромную ответственность в области снабжения населения ресурсами и содержания жилищного фонда в надлежащем виде и состоянии.

Организации сферы ЖКХ являются одной из важнейших структур города, сбой системы функционирования организаций ЖКХ способен остановить деятельность и функционирование не только района – но и города в целом.

Можно говорить, что ЖКХ является основной для развития инфраструктуры России в общем и отдельных городов в частности.

Эффективность ЖКХ будет тем выше, чем активнее будет внедряться сервисная деятельность, которая обеспечит:

- качественное изменение процедур учета, накопления, анализа и обработки информации в сфере ЖКХ региона;
- установление эффективного контроля над взаимодействиями потребителями и поставщиками услуг ЖКХ региона;
- создание клиентской базы каждого предприятия ЖКХ региона;
- быстрый доступ к любой информации по взаимодействию участников микросреды предприятий ЖКХ региона, а также возможность ее проверки в реальном масштабе времени;
- сравнение и обобщение данных по предприятиям ЖКХ региона;
- применение статистической и корреляционной обработки для выявления влияния факторов внешней среды;
- пресечение возможности сознательного искажения информации со стороны должностных лиц, ее случайной и умышленной утраты в соответствующих учитывающих структурах.

Задачами сервисной деятельности эффективности ЖКХ региона могут быть:

- повышение эффективности развития предприятий ЖКХ и эффективности инвестиционных проектов;
- выявление внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на эффективность ЖКХ региона и результаты функционирования предприятий;
- анализ взаимодействия развития предприятий ЖКХ и изменение социальной обстановки в регионе;
- использование информации для обоснования решений по развитию инвестиционного процесса в ЖКХ региона.

К основным принципам построения системы эффективного сервисного обслуживания отношений в ЖКХ региона можно отнести следующие.

1. Принцип доверительного управления. Этот принцип определяет, во-первых, что имущество и имущественные права, являющиеся вкладом региональной администрации в развитие объекта ЖКХ региона не меняют формы собственности; во-вторых, что концессионер после окончания строительства будет управлять объектом ЖКХ от своего имени в пределах срока договора концессии.

2. Принцип целевого использования. Он означает, что прибыль должна распределяться в соответствии с установленным в договоре нормативом, региональные активы должны использоваться в соответствии с разрешенным способом.

3. Принцип возвратности. Для региональной администрации он означает, что переданное концессионерам имущество и права должны быть возвраще-

ны после окончания договора концессии. Для концессионера этот принцип означает, что все инвестированные средства он должен вернуть за счет доходов от эксплуатации объекта ЖКХ региона за определенный период времени, именуемый сроком окупаемости, который входит в срок договора концессии.

4. Принцип баланса интересов.

5. Принцип гарантированности.

6. Принцип положительности и максимума эффекта для всех участников системы инвестиционного обеспечения ЖКХ региона, включенных в договор концессии.

Анализ эффективности сервисной деятельности ЖКХ региона может проводиться специально созданными в рамках Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства региона отделами. Информационной базой анализа могут быть информационные справки, отчеты, статистические данные, предоставляемые органами государственной статистики, опроса и результаты анкетирования населения, акты контрольных проверок деятельности предприятий ЖКХ, программы их развития, результаты реализации федеральных и целевых.

#### **Литература**

1. Виноградова М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учеб. пособие / М. В. Виноградова, Н. В. Сорокина, Т. С. Жданова. – Москва: Дашков и Ко, 2014.

2. Иванов А.Р. Реструктуризация сферы услуг ЖКХ. – Москва: Альпина Диджитал, 2013.

3. Стукалов А.В. Полномочия органов местного самоуправления в сфере ЖКХ: вопросы теории и практики. Монография. – Москва: Проспект, 2015.

4. Управление недвижимостью. Учебник / Под ред. А.В. Талонова. – Москва: Юрайт, 2017.

#### **Голованова Елена Николаевна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

#### **Чеченков Юрий Владимирович**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Ключевые слова:** инновационный процесс, инновационный цикл, диффузия инновации, жизненный цикл организации

**Аннотация:** в статье рассмотрен инновационный процесс, его понятие, этапы. Анализируется инновационный цикл, изучена экономическая модель единичного инновационного процесса.

Инновационные процессы в современной экономической ситуации сопровождают деятельность любой организации, заинтересованной в своей конкурентоспособности и ее поддержании на протяжении долгого времени.

Инновационный процесс (ИП) – системная организованная совокупность последовательно осуществляемых видов продуктивной деятельности. С точки зрения предметно результативного содержания видов деятельности инновационный процесс подразделяется на следующие типовые этапы, для каждого из которых характерен специфический набор организационно технических и экономических операций [4]:

- возникновение идеи – осознание необходимости и возможности создания научно-технического или другого вида (организационного, экономического) новшества;
- генерация альтернативных идей о способах его создания (формирование “портфеля идей”);
- организация отбора приоритетных идей, с использованием системного подхода и экспертных методов;
- проведение научных исследований и разработок, направленных на апробацию (испытание) идей;
- формирование “портфеля” исследований и разработок, проведение работ по отбору и распределению ресурсов между направлениями;
- выполнение исследований и разработок по выбранным направлениям;
- формирование “портфеля” опытно-конструкторских работ и проведение работ по отбору и распределению ресурсов между проектами новшеств;
- отбор проектов новшеств для его освоения в производстве;
- создание промышленного образца новшества и его освоение в производстве;
- серийное производство новшества и его распространение на рынке;
- модернизация производства и самого новшества путем локальных инноваций, ориентированных на улучшение потребительских свойств и уменьшение себестоимости его производства (снижение стоимости единицы потребительских свойств);
- исчерпание технологических возможностей новшества и снижение масштабов его применения.

Весь ход инновационного процесса должен отслеживаться и корректироваться на основе информации о состоянии рынка инноваций: о достижениях конкурентов, о запросах потенциальных потребителей и прочее. На основе этого принимается решение о дальнейшем развитии инновационного процесса или

о его прекращении. После прекращения одного инновационного процесса необходимо переходить к другому, т.е. возникает понятие инновационного цикла.

Особенно важно на первых этапах разработки новшества осуществлять прогноз спроса будущего товара на рынке и вероятности его коммерческого успеха [2].

Эффективное управление инновациями во многом зависит от инновационного цикла, правильного выявления границ его составных частей и их содержания, а также познания закономерностей их развития. Важной характеристикой инновационного цикла является рассмотрение его как последовательного и непрерывного процесса, совершающегося во времени и состоящего из логически взаимосвязанных стадий и этапов [4].

Процесс создания инновации в научной литературе, посвященной технико-технологическим инновациям, часто именуется процессом "исследование - производство". В зависимости от целей исследования выделяются различные этапы этого процесса, которые могут наполняться различным содержанием. Анализ основных подходов сделал возможным выделение основных стадий инновационного процесса.

Зарождение инновационной идеи и возможность использования научных результатов происходят на этапе фундаментальных и поисковых исследований и прикладных исследований и разработок.

1. Фундаментальные научные исследования, служащие "истоками" ИП, подразделяются на теоретические и поисковые.

Назначением теоретических исследований являются систематизация накопленных научных данных, их обобщение, вскрытие причинно-следственных связей природных и социально-экономических явлений, выявление и формулировка закономерностей их развития. Теоретические исследования, с одной стороны, как бы подводят итог ранее осуществленным исследованиям всех типов, а с другой – инициируют поисковые, ориентируя их направление.

Цель поисковых исследований – "разведка" и "освоение" так называемых белых пятен в науке, т. е. ранее не охваченных областей, более глубокое зондирование областей, не получивших удовлетворительного описания и понимания при предшествующих исследованиях, выдвижение и подтверждение новых гипотез, более адекватно объясняющих механизмы взаимосвязи природных и социальных явлений, нахождение новых способов преобразования природных субстанций и т. д.

И теоретические, и поисковые исследования рассматривают в качестве фундаментальных, так как они формализуют основания любой ветви науки и обусловлены, как правило, внутренними потребностями самой науки [4].

2. Прикладные научные исследования, основываются на результатах фундаментальных исследований и включают изучение технической возможности, социально-экономической эффективности и путей практического использования результатов фундаментальных исследований в конкретной области (отрасли). Их продукцией является отраслевая информация: создание техно-

логических регламентов, эскизных проектов и EVENT-проектов, технических заданий и требований, методик и стандартов, проектов предприятий и техники будущего, типовых нормативов, а также других научных рекомендаций. На этой стадии осуществляются и опытно- экспериментальные работы, связанные с лабораторными и полупроизводственными испытаниями [3].

В составе прикладных исследований осуществляется экспериментирование. Экспериментальное производство сводится к проектированию, изготовлению и всестороннему испытанию, как правило, единичного образца (прототипа) нового изделия, определению и уточнению технических параметров будущего продукта [4].

3. Разработка (создание) нового продукта состоит в переходе от экспериментального производства к промышленному, в окончательной проверке результатов предшествующих исследований, разработке технической документации, реально действующего образца продукта (опытно конструкторские работы). Выходом, товарным продуктом научно- исследовательских работ является интеллектуальная продукция. Чаще всего это новшество, новый продукт или технология. Будучи переданными в производство, материализованными и многократно тиражированными, они преобразуются в инновацию.

Схема ИП может быть, как и любой инвестиционный процесс, представлена в форме экономической модели. Общий вид такой модели приведен на рис 1.

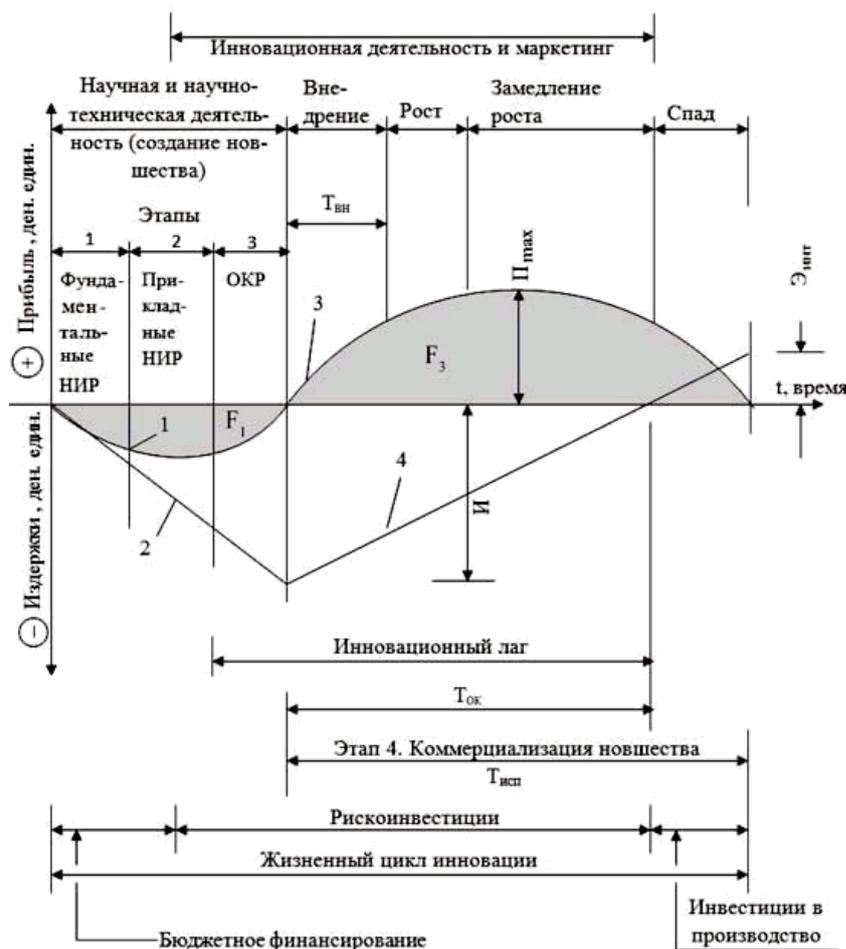


Рисунок 1. - Экономическая модель инновационного процесса:

1 – кривая затрат на осуществление инновации в дифференциальной форме; 2 – кривая затрат в интегральной форме; 3 – кривая получения прибыли от осуществления инновации в дифференциальной форме; 4 – результирующая кривая возмещения издержек поступающей прибылью в интегральной форме; И – объем издержек (инвестиций), ден.ед.;  $P_{\max}$  – наибольшее значение прибыли в “звездный” период инновации, ден.ед.;  $\mathcal{E}_{\text{инт}}$  – интегральное значение коммерческого (бухгалтерского) эффекта от реализации инновации, ден.ед.;  $T_{\text{вн}}$  – продолжительность внедрения, ед. времени;  $T_{\text{ок}}$  – продолжительность недисконтированного периода окупаемости инвестиций, ед. времени;  $T_{\text{исп}}$  – продолжительность полезного использования инновации, ед. времени [4].

Модель (см. рис. 1) предполагает соблюдение следующих условий:

$$F_1 = I; F_3 = I + \mathcal{E}_{\text{инт}}; \mathcal{E}_{\text{инт}} \geq 0,$$

где  $F_1$  – площадь фигуры, образуемой осью абсцисс (t) и кривой 1;

$F_3$  – площадь фигуры, образуемой осью абсцисс (t) и кривой 3;

I – инвестиции;

$\mathcal{E}_{\text{инт}}$  – общий (интегральный) результат [4].

Практическая реализация результатов инновационной деятельности осуществляется на рыночном этапе, который включает: внедрение на рынок, расширение рынка, зрелость продукта и спад.

4. Внедрение на рынок. Это первичное освоение нововведений, продвижение результатов разработки в производство, что предполагает следующий порядок действий:

- индивидуальное производство новых изделий, необходимых в единичных экземплярах, освоение серийного выпуска новых изделий, сдачу в эксплуатацию новых сооружений, технологических процессов и систем управления, практическое использование новых методов;

- достижение проектной мощности и проектного объема использования новшества;

- достижение проектной социально-экономической эффективности нововведения.

Освоение нововведения начинается с принятия решения о подготовке производства к новшеству на основе предшествующих испытаний опытных образцов или математических моделей, анализа рыночной конъюнктуры.

Производственно-техническое освоение включает следующую совокупность действий:

- разработку технологического и организационного проекта;
- разработку и утверждение (согласование) цен, технических условий, стандартов, нормалей, норм расходов ресурсов и т.д.;
- конструирование и изготовление оснастки;
- заказ, изготовление и монтаж нового оборудования;

- подготовку строительства;
- строительные и монтажные работы;
- подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров;
- перестройку организации и оплаты труда.

Организационно -техническая подготовка производства является наиболее трудоемким этапом внедрения, ибо включает кроме организационно-технических мероприятий, подготовку и переподготовку кадров, обеспечение консалтингового и внедренческого сервиса.

Экономическое освоение инноваций во многом определяется уровнем организации этого процесса на предприятии, качеством человеческого капитала, социальным климатом – творческой атмосферой, характерной для коллектива инноваторов. Человеческий капитал необходимо адаптировать к инновационным процессам предприятия, формировать инновационную готовность [1]. Происходит активизация человеческого фактора, формирование необходимого (соответствующего) климата нововведения. Цель – сократить сроки внедрения и увеличить масштабы освоения. Это – трудоемкий процесс [2].

#### 5. Расширение рынка.

На данном этапе происходит распространение инновации. Запускается промышленное производство и ее реализация потребителям. Это непосредственное общественное производство материализованных достижений научно-технических разработок в масштабах, определяемых запросами потребителей и доведение новой продукции до потребителя.

На этом этапе имеют место дополнительные разработки, особенно технологические и организационные. На этом этапе экономический потенциал нововведения превращается в реальный эффект [3].

6. Зрелость продукта. Это этап «господства» определенной инновации как способа удовлетворения конкретной потребности. Завершается этот этап началом замены данного продукта, техники, технологии, отношения новым, более прогрессивным.

7. Спад. Этот этап инновационного процесса характеризуется сокращением масштабов применения инновации, связан с замещением новыми инновациями, находящимися на стадии роста (становления) [2].

### Литература

1. Голованова Е.Н. Стимулирование персонала к применению инновационной компоненты человеческого капитала в интересах развития предприятия.
2. Дармилова Ж. Д. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для бакалавров / Ж. Д. Дармилова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 168 с.
3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учебное пособие/ - М.: «Юнити», 2010.

4. Кожухар, В.М. Инновационный менеджмент: Практикум / В.М. Кожухар. - М.: Дашков и К, 2013. - 200 с.

**Голованова Елена Николаевна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ИНФОРМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**

**Ключевые слова:** человеческий капитал, информатизация, бизнес, прикладная информатика, информационный капитал.

**Аннотация:** В статье показана необходимость инвестирования средств в информатизацию бизнеса и формирование человеческого капитала со специальными знаниями, умениями и навыками. Даны определения, рассмотрены варианты работы с человеческим капиталом в условиях информатизации управленческих и производственных процессов.

Тенденция развития современных информационных технологий сегодня жестко ограничивает конкурентоспособность предприятий, не пользующихся всеми преимуществами информатизации управленческих и технологических процессов.

Вливание потоков актуальной информации в процесс производства и эффективное управление этими потоками - вот главные слагаемые успешной конкурентной борьбы. Объемы информации сегодня достигают колоссальных размеров. На первый план выходят вопросы ее оптимизации, выявления существенных для конкретной ситуации факторов, для стоящих перед сотрудниками задач определенного уровня управления, а так же коррекция ее объемов в соответствии с этими.

Лишь незначительная часть информационного поля имеет существенное значение при принятии решений. Информационное поле - информационное пространство, охватывающее тот или иной объем фактов и событий реального мира [3]. При функционировании объектов возникает обширная масса данных, которую следует тщательно анализировать, фильтровать, и только необходимые данные передавать в подсистемы управления для принятия соответствующих управляющих воздействий. Из фильтруемой информации следует исключить второстепенное, обобщить и укрупнить те факты, которые это допускают.

Для того, чтобы информатизация процессов проходила на максимально эффективном уровне организации необходим специфический человеческий капитал, которым должны обладать сотрудники.

Нематериальный капитал, частью которого являются информация и человеческий капитал, не отражаются в балансе, но именно он отражает реальную ценность того или иного бизнеса. Машины, оборудование, деньги не приносят

доход сами по себе, ими необходимо эффективно распоряжаться, а главное – уметь это делать, иметь соответствующие навыки, опыт, талант. Нематериальный капитал складывается из информационного, организационного и человеческого капитала.

Информационный капитал - это инфраструктура информационных потоков и ресурсов организации, это ее информационные системы, технологии, система управления ИТ - это ресурсы, необходимые для реализации целей и стратегий развития предприятия.

Организационный капитал - это способность организации поддерживать процесс изменений, необходимых для реализации стратегии, а также организационный дизайн, организационная культура, структура управления и другие подобные факторы, которые присущи конкретной организации, их сложно копировать и перенимать.

Человеческий капитал - совокупность знаний, квалификации, инновационного стиля мышления, умений, талантов, опыта, и даже здоровья и физических способностей. Это капитал, носителем которого является квалифицированный и ориентированный на эффективную работу персонал [2].

Благодаря вышеперечисленным типам капитала, рыночная стоимость компании, как правило, существенно превышает ее балансовую стоимость. В тоже время, наличие таких компонент капитала порождает серьезные задачи. Во-первых, их необходимо достаточно точно измерять, а во-вторых, ими необходимо управлять, обеспечивая их воспроизводство и наращивание.

Человеческий капитал – интенсивный производительный фактор развития экономики, общества, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знаний, инструментарий интеллектуального управленческого труда, который обеспечивает эффективное рациональное функционирование человеческого капитала. Благополучие любого бизнеса, наряду с производственными и финансовыми ресурсами, зависит от человеческих ресурсов. Большинство существующих фирм не в состоянии полностью воспользоваться потенциалом своих специалистов, особенно молодого поколения [1].

На сегодняшний день необходимость и устремленность бизнеса к информатизации производства, технологическому обновлению, профессиональному взаимодействию, предвещает нововведения и в направлении управления человеческого капитала. Акцент необходимо смещать на привлечение молодого поколения, связанного с профессиональным обучением и способного к быстрой адаптации.

Адаптация молодого поколения, с его человеческим капиталом, в сегодня должна трактоваться как процесс, подобный внедрению новейших производственных и информационных технологий. Достоинства молодого поколения определяются уровнем образования, технологической информированностью, инициативой, гибкостью, а самое главное – способностью адаптироваться и быстро развиваться. Еще один фактор эффективности информатизации – это необходимость уделить внимание методическим рекомендациям по организации

взаимодействия вузов и бизнес структур по вопросам обучения специалистов, который будет владеть востребованным человеческим капиталом.

### **Литература**

1. Ильина Н.Е. Научные подходы к понятию человеческого капитала / Официальный сайт. Режим доступа: <http://vseup.ru/static/articles/Ilyina.pdf>
2. Голованова Е.Н. Человеческий капитал в условиях инновационных преобразований на предприятии // Предпринимательство. №2. 2014. С. 65-69.
3. Студопедия / Официальный сайт. Режим доступа: [https://studopedia.ru/12\\_230544\\_ponyatie-informatsionnogo-polya.html](https://studopedia.ru/12_230544_ponyatie-informatsionnogo-polya.html)

### **Горбунов Сергей Владимирович**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Горохова Ангелина Анатольевна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ**

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, экономическая ситуация, тенденции развития

**Аннотация:** В статье рассматривается современное состояние рынка недвижимости, причины, сформировавшие такой рынок. Описана ситуация, складывающаяся в коммерческом и жилищном строительстве, рассмотрены варианты дальнейшего развития рынка недвижимости.

На сегодняшний день состояние рынка недвижимости характеризуется снижением объема продаж в новостройках, спадом цен на вторичное жилье, снижением общего числа сделок и выданных банками ипотечных займов.

Причины этих тенденций следующие:

- политические – введение санкций против России, запрет на приобретение ценных бумаг крупными российскими инвестиционными компаниями и частными бизнесменами за границей;
- отраслевые – повышение себестоимости возводимых новостроек, снижение объемов инвестиций в строительство жилой недвижимости и, как следствие, банкротство строительных компаний;
- макроэкономические – нестабильность курсов валют, порождающая проблему с ипотекой в иностранной валюте при пересчете на российские рубли, ограничения сроков ипотечных программ с господдержкой и субсидированием.

– региональные – снижение платежеспособности потенциальных покупателей и отсутствие стабильного роста их доходов, трудности в оплате задолженности по ипотечным кредитам, повышение процентных ставок по вновь выдаваемым ипотечным займам и ужесточение требований банков к потенциальным заемщикам и объектам залога.

При этом, по данным Росстата, за последние годы наметился рост показателей по вводу готового жилья (Табл. 1).

Таблица 1 - Ввод в действие жилых домов в Российской Федерации (миллионов квадратных метров общей площади жилых помещений)

Годы	Всего построено	в том числе		Удельный вес в общем вводе, процентов	
		населением за счет собственных и заемных средств	жилищно-строительными кооперативами	жилых домов населения	жилых домов жилищно-строительных кооперативов
2010	58,4	25,5	0,3	43,7	0,6
2011	62,3	26,8	0,4	43,0	0,6
2012	65,7	28,4	0,3	43,2	0,4
2013	70,5	30,7	0,5	43,5	0,7
2014	84,2	36,2	0,4	43,0	0,4
2015	85,3	35,2	0,6	41,2	0,7
2016	80,2	31,8	1,0	39,6	1,2

Также отмечается повышение фактической стоимости строительства жилья (Табл. 2).

Таблица 2 - Средняя фактическая стоимость строительства одного квадратного метра общей площади отдельно стоящих жилых домов без пристроек, надстроек и встроенных помещений в Российской Федерации (без построенных населением за счет собственных и заемных средств)

(рублей)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего	31877	33320	34354	36439	39447	39258	40890
в том числе:							
- в городах и поселках городского типа	31844	33371	34557	36649	39542	39531	41131
- в сельской местности	32391	32420	31182	33823	38508	36834	38857

Что касается рынка недвижимости, то в 2017 году наблюдается падение цен на недвижимость, связанное, во-первых, с многократным превышением

предложения над спросом, поэтому на сегодняшний день застройщики нового жилья стремятся к минимизации рисков, уменьшая объемы вводимых площадей, и выбирают в качестве основного направления своей деятельности возведение только финансово выгодных объектов. Такая политика приведет к неизменному сокращению масштабов ввода недвижимости.

Во-вторых, уровень платежеспособности российского населения продолжает стремительно падать и покупка объектов недвижимости или улучшение жилищных условий отходят на второй план. По сравнению с 2016 г. уровень спроса на недвижимость упал на 30 %. Это привело к замораживанию строительства новостроек, увеличению доли непроданных площадей в рамках нового дома до 50% и смещению акцентов на вторичный рынок недвижимости.

В-третьих, ситуация на вторичном рынке неоднозначна. С начала 2017 года была отменена программа госсубсидирования с льготными процентными ставками на приобретение нового жилья. Это привело к привлечению доли покупателей из первичного рынка. Стоимость квадратного метра в старом фонде значительно снизилась, а цены на элитные квартиры и коммерческие площади остались на текущем уровне. Связано это с отсутствием гибкости у продавцов и их нежеланием снижать стоимость ни при каких обстоятельствах (даже при длительном затягивании процесса продажи).

В-четвертых, нежелание банков снижать годовые ставки по ипотечным займам, жесткие требования к объектам недвижимости и потенциальным заемщикам также способствовали падению объемов их ипотечных портфелей, что негативно повлияло на уровень спроса.

Рынок коммерческой и жилой аренды также претерпел кризисные явления в виде сильного обвала объема сдаваемых помещений. В сегменте жилой недвижимости арендаторы ориентируются на квартиры и комнаты меньших площадей и невысоких арендных платежей за месяц. В категории коммерческих объектов продолжается тенденция существенного снижения стоимости 1 квадратного метра с целью реализации любыми путями.

Стабилизация сложившейся ситуации ожидается к 2019-2020 годам. Именно к этому периоду прогнозируется начало восстановления и постепенное возвращение к докризисным уровням.

Итак, какие выводы можно сделать из вышесказанного?

Резкого роста цен на недвижимость нет. Однако, снижать стоимость квадратных метров застройщикам не выгодно, поэтому рынок просто остановился в текущем состоянии до лучших времен.

Если же речь идет об инвестиции в недвижимость, а не о покупке жилья для личных целей, то здесь стоит учитывать период окупаемости таких вложений. В целом, выгодно перепродать квадратные метры можно будет не ранее, чем через несколько лет. Поэтому, делая такую инвестицию, важно понимать, что она является долгосрочной.

Положительным моментом текущей ситуации на рынке недвижимости является рост конкуренции между застройщиками. Падение платежеспособного

спроса вынуждает их бороться за покупателей, предлагая более высокое качество строительства, социальную инфраструктуру, благоустроенную территорию и другие дополнительные преимущества.

Таким образом, идет переориентация рынка недвижимости с продавцов, которые ранее диктовали свои цены, на покупателей. Постепенно завышенные цены на жилье, которые были характерны для России всего несколько лет назад, уйдут в прошлое. В результате россияне не только сегодня, но и в ближайшие годы смогут приобретать недвижимость по крайне выгодным ценам.

### Литература

1. Официальный сайт Росреестра: <http://www.gks.ru>
2. Николаева Е.Л. Ипотечное кредитование жилищного строительства: Учеб. пос./Е.Л. Николаева, С.А.Баронин, В.В.Бочкарев и др.; Под общ. ред. С.А.Баронина и др.// М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 - 189с.
3. Иваницкая И. П. Введение в экономику недвижимости: учебное пособие/ И.П. Иваницкая, А.Е. Яковлев.// 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 240 с.
4. Сухорукова, Н.Н. Все о недвижимости. Вторичный рынок жилья / Н.Н. Сухорукова.// М.: Питер, 2017. - 840 с.

### Горбунов Сергей Владимирович

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### Калинкин Иван Сергеевич

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

**Ключевые слова:** строительство, имитационное моделирование, инвестиционный проект, риск.

**Аннотация:** В статье проведен анализ инвестиционного проекта строительства как многопрофильного. Построены имитационные модели оценки эффективности инвестиционных процессов при реализации проектов строительства при использовании прикладного экономико-математического аппарата: функция *затраты – доход*. Приведена методология оценки возможных рисков при реализации инвестиционных проектов строительства.

В течение прошедших десяти лет вопросами оценки эффективности инвестиций в строительной сфере занимались многочисленные исследователи. В большинстве работ рассматривается решение проблемы анализа и оценки эф-

эффективности отдельных инвестиционных проектов или совокупности независимых проектов. Задача исследования и проблема оценки эффективности многопрофильных инвестиционных проектов, посредством которых реализуются цели инвестиционного процесса, по ряду аспектов недостаточно разработана. В основном это касается задач формирования информационной базы и прогнозирования денежных потоков сложных строительных проектов, а также оптимизации структуры вложений капитала на заданных этапах реализации проекта.

Строительные проекты относятся к полиструктурным, имеющим некоторое множество подпроектов, которые базируются на единой капитальной основе (общее здание, территория), но внутренне обладают слабыми организационными или технологическими связями. Обычно такие подпроекты не имеют детальной предварительной проработки, и этап их реализации совпадает с этапом инвестиционного проектирования. Например, после строительства общего здания начинается процесс запуска подпроектов его использования. При этом некоторые из подпроектов могут быть заменены на другие – по соображениям эффективности. Такие подпроекты-направления можно назвать словом «профиль», а общий проект определить как многопрофильный. Многопрофильный проект – это проект со сложной составной структурой, имеющий единую материально-вещественную основу, базу проекта и несколько профилей, посредством которых реализуются цели инвестиционного процесса.

Многопрофильный проект предстает как сложная функция преобразования ресурсов, зависящая от множества неизвестных переменных и известных значений параметров результата (отдачи от проекта), заданных инвестором. Причем входящие переменные влияют не только на функцию и ее результат, но и взаимодействуют между собой, изменяя текущие значения.

В этом случае нелинейность экономической отдачи по каждому профилю предполагает оптимизацию структуры текущих инвестиционных затрат. Задача анализа многопрофильного инвестиционного проекта на этапе ввода в действие профилей состоит из подзадач, решаемых поэтапно:

- реализация базы проекта с инвестиционным вложением;
- формализация профилей;
- оптимизация структуры текущих инвестиционных вложений на каждом этапе реализации проекта;
- анализ и учет инвестиционных рисков.

Структура инвестиционных вложений в данном случае представляется множеством вариантов. Это множество ограничено технологическими вариантами и формируется на основе технической документации и выработанной стратегии освоения проекта.

Формализация профилей проекта обусловлена высокой неопределенностью будущих состояний среды и необходимостью прогнозирования денежных потоков в условиях недостатка информации по всем профилям инвестиционного проекта. Эта трудность может быть преодолена путем поиска аналогов профилей и построения отдельных моделей на их основе.

В качестве базы моделей могут быть использованы нелинейные функции *затраты – доход*, которые в основном применяются для анализа безубыточности.

Для использования этих функций в качестве эффективного инструментария исследования многопрофильных инвестиционных проектов за ось  $X$  берем не объем выпуска, а степень освоения профиля проекта, при этом функция затрат будет отражать интегральное значение текущих инвестиционных вложений, а функция дохода – интегральную экономическую отдачу, разность между этими функциями показывает прибыль. Функции *затраты – доход* получаются методом регрессионного анализа данных объектов-аналогов. Совокупность параметров этих функций по всем профилям представляет общую модель инвестиционного проекта.

При определении объема затрат и дохода по выделенным видам деятельности могут быть использованы результаты маркетинговых исследований, различная информация о деятельности аналогичных предприятий, часть данных возможно определить экспертным путем.

На основе данных показателей формируются модели оценки эффективности реализации для всех профилей инвестиционного проекта. Определяется срок  $T$  и этапы реализации  $t_1, t_2, \dots, t_n$ . Определяется общая сумма капитальных вложений (инвестиционный капитал)  $K_v$ . Пусть в рамках некоторого проекта имеется  $m$  профилей  $V_1, V_2, \dots, V_m$ , тогда на каждом этапе  $t_i$  может быть некоторое множество вариантов деления инвестиционного капитала  $K_v$  для реализации каждого  $V_j$  профиля. Таким образом, формируется некоторая структура инвестиционного капитала, обусловленная реализацией всех профилей инвестиционного проекта. Такая структура может быть задана вектором  $K_v = (K_{V_1}, K_{V_2}, \dots, K_{V_m})$ , где  $K_{V_1}, K_{V_2}, \dots, K_{V_m}$  – соответственно, доля инвестиционного капитала, предполагаемая для реализации на том или ином этапе.

Локальная модель-профиль формируется на основе двух нелинейных функций: дохода  $f_1$  и затрат  $f_2$ . Такой подход позволяет оценивать и производную функцию прибыли  $f_3 = f_1 - f_2$  [2]. Функции дохода и затрат получаются методом регрессионного анализа по данным профилей-аналогов.  $f_1, f_2$  строятся в единой системе координат и в едином масштабе. За ось  $X$  берется процент или доля освоения данного профиля.

Описание краткой процедуры моделирования

1. Зная  $K_{V_j}$ , можем определить  $X_j^*$  как решение уравнения  $f_2j(X_j^*) = K_{V_j}$ .

2. Подставляя  $X_j^*$ , вычисляем  $f_1j$  в точке  $X_j^*$ , получаем оценку дохода.

3. Оценка прибыли  $P_j = f_3(X_j^*)$ .

Общая прибыль  $P = \sum P_j$ .

Формальное представление каждого профиля представлено функциями:

$$f_1(x) = a_1x^2 + b_1x + c_1; \quad (1)$$

$$f_2(x) = a_2x^2 + b_2x + c_2. \quad (2)$$

В этом случае получаем функцию прибыли –  $P = (a1 - a2)x2 + (b1 - b2)x + (c1 - c2)$ .

Оценка инвестиционного проекта в данном случае – это обобщенный результат инструментального анализа, т.е. решение задачи оптимизации распределения текущих инвестиционных вложений, которое позволяет находить максимальную прибыль от реализации проекта в установленные сроки и минимизировать привлекаемые инвестиционные ресурсы, например кредиты, за счет реинвестирования.

Таким образом, общая имитационная модель оценки эффективности многопрофильного инвестиционного проекта состоит из следующих этапов:

1. Формирование базы данных по каждому профилю на основе исследования рыночных аналогов.
2. Использование нелинейных функций затраты – доход.
3. Формирование инструментальной основы имитационной модели как системы функций затраты – доход по каждому профилю.
4. Формирование вариантов структуры инвестируемого капитала.
5. Оптимальное распределение инвестиционных ресурсов с учетом эффективности каждого профиля, решение задачи оптимизации.
6. Анализ и оценка инвестиционного риска проекта.

На последнем этапе необходимо произвести учет риска в процедурах оценки эффективности многопрофильного инвестиционного проекта.

В этом случае следует оценить колебания частных (профильных) потоков и их интегрированное влияние на *NPV* проекта. При первом приближении (качественном анализе) можно использовать экспертные оценки, однако в данном случае они мало эффективны, поскольку количество оцениваемых факторов риска весьма существенно. Более того, в данной конкретной ситуации, на этой основе невозможно оценить количественный уровень риска. Поэтому целесообразно использовать статистическое имитационное моделирование.

В рамках предлагаемого инструментария оценки предлагаются два подхода к оценке рисков в инвестиционных проектах.

Первый – основан на прямой имитации основных параметров инвестиционного проекта: дохода, затрат, чистой приведенной стоимости, ставки дисконтирования, которые рассматриваются как случайные величины с заданными или предполагаемыми характеристиками математического ожидания и среднеквадратического отклонения.

При реализации второй методики принято оценивать случайное отклонение потока доходов и затрат с помощью корректирующего параметра  $\mu1$ , интегрально отражающего степень достижения запланированных значений дохода и  $\mu2$  – затрат от действия многих случайных факторов.

Таким образом, одним из подходов к решению задачи оценки эффективности инвестиционных проектов, его параметров и учета рисков в условиях неопределенности может быть декомпозиция проекта на составляющие элементы – профили, формирование инструментальной основы имитационной модели как

системы функций *затраты – доход* по каждому профилю и использование одной из двух методик оценки рисков в инвестиционных проектах, основанных на применении имитационного моделирования.

### Литература

1. Межов, С.И. Инструментальные методы анализа многопрофильных инвестиционных проектов / С.И. Межов, Н.И. Нечаев. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2010. – 180 с.
2. Строителева, Е.В. Концептуальные основы по формированию оценки конкурентоспособности промышленных предприятий / Е.В. Строителева // Вестник экономической интеграции. – 2016. – №5. – С. 96–100.
3. Тарасова, А.Ю. Анализ эффективности и рисков инвестиционных проектов // А.Ю. Тарасова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2016. – №8. – С. 38-59.

### Горбунов Сергей Владимирович

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### Стаканова Мария Викторовна

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

**Ключевые слова:** инвестиции, управление, эффективность, строительство.

**Аннотация:** В статье показано многообразие и сложность инвестиционных процессов и взаимодействия их участников в рамках разработки и реализации проекта в области строительства. Грамотно составленный бизнес-план, соотношенный с финансовым планом, создают основу для рационального и эффективного использования средств инвесторов, вовлеченных в инвестиционно-строительных процесс на различных стадиях реализации проекта.

Оценка эффективности инвестиционных проектов всегда находилась в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом.

Инвестиции являются основой для обеспечения нормального функционирования предприятия, осуществления политики расширенного воспроизводства, перевооружения предприятий, ускорения научно-технического прогресса, уменьшения затрат и повышения качества производимой продукции, создание

необходимой сырьевой базы промышленности, обеспечение повышения качества производимых товаров и оказываемых услуг, а также решение социальных и экологических проблем.

Инвестиционно-строительный проект – это система сформулированных целей, создаваемых для реализации физических 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 [2].

В современных условиях эффективность процесса создания строительной продукции кардинальным образом зависит от четкого и слаженного взаимодействия участников инвестиционно-строительного процесса: инвесторов, заказчиков, проектных, подрядных, строительных организаций, предприятий стройиндустрии, поставщиков материалов и оборудования и др.

Управленческие решения по поводу целесообразности инвестиций (в особенности реальных), как правило, относятся к решениям стратегического характера. Они требуют тщательно аналитического обоснования в силу ряда причин. Во-первых, инвестиции в строительстве требуют концентрацию крупного объема денежных средств. Во-вторых, инвестиции, как правило, не дают сиюминутной отдачи, вследствие чего возникает эффект иммобилизации собственного капитала, когда финансовые ресурсы вложены в активы, которые возможно, начнут приносить прибыль лишь через некоторое время. В-третьих, в подавляющем большинстве случаев инвестиционные проекты реализуются с привлечением заемных средств [4].

В традиционной схеме взаимодействия участников инвестиционного строительного проекта роли и функции участников процесса последовательны, четко разделены и разграничены, взаимно дополняя друг друга и представляя собой вместе логичное целое, отточенное опытом столетий строительной деятельности. Инвестор и Застройщик - два хозяина положения, находящиеся у истоков строительного проекта. Они определяют цели проекта, задают тон всей работе, подбирают Заказчика, соответствующего проекту и, в случае необходимости, меняют цели проекта. Заказчик - центральное звено проекта, определяет двух последующих участников проекта (Проектировщика и Подрядчика), ставит перед ними задачи и контролирует их работу.

Несогласованность действий между участниками инвестиционного процесса зачастую приводит к увеличению продолжительности строительства, отрицательно влияет на качество выполняемых строительного-монтажных работ и, как следствие, приводит к удорожанию строительства и срыву сроков ввода объектов в эксплуатацию [1].

Основные недоработки и ошибки в инвестиционном проекте, которые выявляются в предынвестиционной стадии или в процессе строительства, выражаются в недостаточном учете перспективной потребности в продукции, недостоверном определении цены привлекаемого в строительство капитала, не-

достаточной экономической обоснованности проектных решений при расчетах экономической эффективности.

Таким образом, для реализации инвестиционного проекта в строительстве требуется системный и комплексный подход. Решения о целесообразности вложений следует тщательно взвешивать, анализировать и обосновывать.

Основной проблемой, с которой сталкиваются инициаторы инвестиционного проекта, является дефицит ресурсов и неумение их эффективного размещения в реальных секторах экономики: производстве, строительстве, инфраструктуре, что в первую очередь обусловлено отсутствием достоверных методик анализа инвестиционных проектов. Особенно остро эта проблема затрагивает выбор финансовых ресурсов.

В этой связи, в проекте обосновывается структура источников финансирования, оценка стоимости их обслуживания и осуществляется систематизацией аргументов, позволяющих привлечь потенциальных инвесторов [5].

Очевидно, что для формирования оптимальной структуры источников финансирования проекта следует определить плюсы и минусы каждого из них. При этом ключевым параметром доступности того или иного источника финансирования становится его цена. На практике с определением цены капитала возникают некоторые сложности, что в конечном итоге влияет на показатели эффективности инвестиционного проекта.

Известно, что инвестиционно-строительный процесс состоит из множества элементов, находящихся в непосредственной взаимосвязи с факторами внешней среды. Процесс состоит из ряда операций, связанных с выполнением инженерных изысканий, разработкой проектно-сметной документации с учетом прохождения государственной экспертизы, осуществлением строительно-монтажных работ, представляющих механизм движущих сил, взаимоотношений, взаимодействий внешнего мира и самого инвестиционного процесса [3].

В процессе разработки и реализации инвестиционно-строительных проектов в качестве основных участников выступают:

Заказчик – юридическое или физическое лицо, уполномоченное инвестором (или само являющееся инвестором) осуществлять реализацию проекта по строительству объекта.

Застройщик – юридическое лицо, владеющее на правах собственности или аренды участком земли и принявшее решение о реализации программы строительства на нем комплекса объектов, определяющие методы финансового обеспечения строительства и осуществляющие координацию работ по ее реализации.

Инвестор – юридическое или физическое лицо, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных имущественных, финансовых, интеллектуальных, и других средств в форме инвестиций для достижения коммерческих, социальных, благотворительных или других целей.

Заказчик-застройщик – юридическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке. На основании договора он распоряжается денежными

средствами инвесторов, передаваемыми для финансирования строительства производственных объектов, жилых домов, объектов социально-культурной сферы и коммунального хозяйства, имеет почтовый адрес, счет в банке и печать со своим наименованием [7].

Инвестирование важно, потому что строительство сопровождается значительными расходами, и прежде чем потратить огромное количество денег, необходимо иметь хорошо составленный инвестиционный план, поскольку свободные финансовые ресурсы в больших объемах не всегда имеются в наличии организации. Неточность расчета, недостаточное внимание всем критериям может привести к частичной или полной потере вложенных средств. От того, насколько эффективен данный проект, зависит и результат вложения средств, и срок его окупаемости [6].

### **Литература**

1. Блохина В.Г. Инвестиционный анализ. - М.: Феникс, 2007,- с. 320.
2. Гутников В. А. Государственная экспертиза инвестиционных проектов. Учебное пособие; Издательство Российского Университета дружбы народов - Москва, 2013. - 732 с.
3. Загидуллина Г.М., Клещева О.А. Развитие инновационной инфраструктуры инвестиционно-строительного комплекса // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. - 2011.- №2 (16). - С. 71-277.
4. Здоровенин В. В. Хедж-фонды. Инвестиционная деятельность и оценка ее эффективности; ГУ ВШЭ - Москва, 2015. - 140 с.
5. Крылов Э. И., Власова В. М., Пешкова Г. Ю. Методологические вопросы управления процессами реализации инновационно-инвестиционных проектов; ГУАП - Москва, 2011. - 252 с.
6. Лумпов А. И., Лумпов А. А. Бизнес-планирование инвестиционных проектов; Флинта - Москва, 2012. - 166 с.
7. Сироткин С. А., Кельчевская Н. Р. Экономическая оценка инвестиционных проектов; Юнити-Дана - Москва, 2011. - 312 с.

**Горбунов Сергей Владимирович**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Чиркова Ксения Александровна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ,  
ПРЕДСТАВЛЯЮЩИХ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНУЮ ЦЕННОСТЬ**

**Ключевые слова:** объекты культурного наследия, памятники, ценность, критерии, история.

**Аннотация:** В статье раскрыта суть проблемы сохранения памятников культуры, представляющих собой исторические объекты, здания и сооружения, а также раскрыты критерии выявления их ценности и отнесения к категории объектов культурного наследия в условиях действия соответствующего федерального закона.

Проблема сохранения старых зданий, придающих особый колорит Нижнему Новгороду, в последние годы стоит особенно остро. Большинству зданий около сотни лет и они показывают архитектуру тех времён: необычная резьба на наличниках и деревянных перилах, необычные оконные рамы или в более редких случаях - лепнина на стенах. Часть таких зданий заброшена, а в некоторых до сих пор живут люди. Проживание граждан в ветхом жилом фонде постоянно сопряжено с риском возникновения чрезвычайных ситуаций. Кроме того, ветхие строения ухудшают внешний облик и благоустройство города, сдерживают развитие инженерной и социальной инфраструктур, снижают инвестиционную привлекательность города. Важно отличать здания культурного наследия от обычных, чтобы разобраться какой комплекс процедур по их дальнейшему ремонту, реконструкции, развитию или ликвидации применять.

Федеральный закон «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» от 25 июня 2002 г. № 73-ФЗ следующим образом определяет понятие памятника объекта культурного наследия: «К объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации в целях настоящего Федерального закона относятся объекты недвижимого имущества со связанными с ними произведениями живописи, скульптуры, декоративно-прикладного искусства, объектами науки и техники и иными предметами материальной культуры, возникшие в результате исторических событий, представляющие собой ценность с точки зрения истории, археологии, архитектуры, градостроительства, искусства, науки и техники, эстетики, этнологии или антропологии, социальной культуры и являющиеся свидетельством эпох и цивилизаций, подлинными источниками информации о зарождении и развитии культуры» [1].

К настоящему времени имеются различные представления о критериях историко-культурной ценности памятников.

Сформулирован перечень основных критериев историко-культурной ценности объектов недвижимости, связанных с характеристиками ценности, присущими объектам культурного наследия, согласно Федеральному закону:

1. Датировка объекта.

При определении конкретных численных значений по градациям данной категории наиболее древним историческим периодам были приданы значения, заведомо определяющие их высокую историко-культурную ценность. Если объект создан в течение нескольких исторических периодов, то для него опре-

деляется перечень строительных периодов и процентное соотношение между ними (в сумме – 100%), т.е. коэффициент репрезентации каждого из периодов. Итоговая оценка складывается из суммы балльной оценки каждого из периодов, умноженной на коэффициент его репрезентации во внешнем облике объекта.

2. Градостроительное и ансамблевое значение - а именно роль объекта в структуре застройки города, района, квартала, исторического домовладения.

3. Мемориальная ценность – определяется как связь объекта с жизнедеятельностью какого-либо из известных исторических персонажей, либо со значимыми историческими событиями. Градуируется в зависимости от значимости персоналии или события. В случае связи объекта одновременно с несколькими значительными историческими событиями, явлениями, историческими персонажами, балльная оценка мемориальной значимости объекта суммируется.

4. Комплексный характер объекта, - определяется сохранностью ценных элементов его интерьеров, планировки исторической территории, исторического озеленения и связанных с объектом произведений монументально-декоративного искусства и обстановочного комплекса;

5. Авторство - численное значение ценности. В качестве основы для оценки ценности авторства объекта недвижимости приняты принципы составления «Рейтинга авторов объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) федерального значения» (А.Л. Баталов, А.И. Комеч, В.Г. Лисовский, А.С. Щенков и др.), в соответствии с которыми создатели объектов культурного наследия отнесены к трем категориям их значимости с соответствующими коэффициентами: 1,5 - для категории I; 1,3 - для категории II; 1,1 – для категории III. Настоящей методикой авторство объекта предлагается учитывать не в качестве коэффициента к суммарному значению остальных параметров, но в качестве одного из суммируемых слагаемых. Кроме того, указанный Рейтинг переработан с учетом данных по авторству объектов, расположенных на территории города Москвы и приведен в Приложении 1 к настоящей методике. В соответствии с указанным рейтингом:

К I категории отнесены авторы, творчество которых оказало существенное влияние на развитие новых направлений в архитектуре, скульптуре, садово-парковом, монументальном и инженерном искусстве; авторы, творчество которых представляло самостоятельное направление в архитектуре, скульптуре, садово-парковом, монументальном и инженерном искусстве своего времени или (и) конкретного региона; авторы, работавшие до начала XVIII века.

Ко II категории отнесены авторы, творчество которых представляло заметное явление в архитектуре, скульптуре, садово-парковом, монументальном и инженерном искусстве своего времени; авторы, применяющие индивидуальную трактовку архитектурных форм и композиционных приемов; авторы, активно участвующие в проектировании и строительстве исторических объектов.

К III категории отнесены авторы, не вошедшие в первые две категории, имена которых документально известны в связи с конкретным историческим

объектом; авторы, творчество которых основано на применении типовых, образцовых проектов.

В случае, если для объекта установлено авторство архитектора (скульптора, живописца, ремесленника и др.), не обозначенного в списке ни под одной из трех категорий, отнесение автора к той или иной категории ценности подлежит специальному экспертному обоснованию в рамках акта историко-культурной экспертизы.

6. Сохранность объекта может определяться как процент сохранности по составляющим его архитектурной формы и учитывает проведенные на нем реставрационные работы, а также возможные утраты, искажения и дополнения, не имеющие историко-культурной ценности. Сохранность анализируется по составляющим архитектурной формы объекта согласно системе, выработанной в ходе деятельности Комиссии Москомнаследия по определению предмета охраны объектов культурного наследия в течение 2008-2010 гг. Сохранности каждой из составляющих архитектурной формы объекта присваивается свое значение в баллах.

Современное техническое состояние здания не является определяющим для его историко-культурной ценности и не учитывается при решении вопроса о целесообразности его отнесения к объектам культурного наследия.

7. Ремесленно-технологическая ценность – определяется применением редких технологий и материалов при создании объекта.

8. Уникальность объекта, в которой выделяются следующие уровни: уникальный, редкий, характерный для своего исторического периода или типа. В эту же категорию включено понятие новаторства объекта для своего типа – конструктивное, функциональное, стилистическое или др.

9. Включенность в научный оборот. Включенность объекта в научный оборот объективно повышает его историко-культурную ценность, подтверждая его репрезентативность и устанавливая место объекта в эволюционном ряду аналогичных произведений. Этот параметр определяется упоминаниями объекта в общих исторических или энциклопедических работах, либо в узкоспециальных статьях и изданиях для профессионалов.

10. Общественный запрос на сохранение объекта – наличие и выраженность общественного запроса определяется экспертом. При определении общественного запроса, направленного на сохранение объекта, экспертом учитывается резонанс в средствах массовой информации, а также обращения представителей общества к властным структурам [2].

### **Литература**

1. Федеральный Закон РФ от 25 июня 2002 г. N 73-ФЗ "Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации".

2. Выявление и ранжирование памятников науки и техники. Вещевые источники-подлинники: Методические рекомендации (издание 3-е исправлен-

ное и дополненное) // Политехнический музей; Г.Г. Григорян. – М. – 2012 - 25 с.

**Горбунова Татьяна Владимировна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Васильева Светлана Владимировна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Пимкин Артем Сергеевич**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РАСШИРЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ И СВЯЗАННЫЕ С НИМ РИСКИ**

**Ключевые слова:** Долевое строительство, застройщик, дольщик, министерство строительства, государственная поддержка.

**Аннотация:** В данной статье рассмотрена проблема долевого строительства в Нижегородской области, предложены возможные пути решения данной проблемы. Проанализированы риски инвестирования в строительство объектов жилой недвижимости с применением системы долевого участия.

Одной из главных проблем в сфере строительства в Нижегородской области является проблема «обманутых» дольщиков, т.е. граждан, пострадавших от действий (бездействия) застройщиков.

В настоящее время граждане становятся «пострадавшими» от участия в долевом строительстве по причине, что застройщик не завершает строительство в прописанный в договоре срок.

Застройщик, получив земельный участок и не оформивший разрешение на строительство, открывая продажи квартир в строящемся доме по 30 тыс. рублей за квадратный метр при средней цене квадратного метра по Нижегородской области около 50 тыс. рублей, тем самым, привлекает потенциальных покупателей, заранее обманывая их.

На сегодняшний день в Нижегородской области насчитывается 22 «проблемных» объекта и около трех тысяч «пострадавших» граждан. Это происходит по ряду причин: несовершенная законодательная база, слабый контроль и надзор в области долевого строительства со стороны исполнительной власти и недобросовестность застройщиков. Федеральный закон от 30.12.2004 №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» дает четко понять, что каждый участник долевого строи-

тельства должен обязательно заключить договор долевого участия, который в обязательном порядке должен быть зарегистрирован в Управлении государственной регистрации, кадастра и картографии по Нижегородской области. Покупатели недвижимости – это инвесторы, которые вкладывают собственные средства в строительство недвижимости.

Главным органом, осуществляющим контроль и надзор в области долевого строительства в Нижегородской области является Министерство строительства Нижегородской области. Министерство строительства Нижегородской области оказывает меры государственной поддержки и ведет реестр граждан, пострадавших от действий (бездействия) застройщиков на основании закона Нижегородской области от 01.10.2015 № 144-З «О мерах государственной поддержки граждан, пострадавших от действий (бездействия) застройщиков, привлекающих денежные средства граждан для строительства многоквартирных домов, и некоммерческих организаций, созданных лицами, пострадавшими от действий (бездействия) таких застройщиков, на территории Нижегородской области». Пострадавшим гражданам предоставляется мера государственной поддержки в виде выплаты денежной компенсации, т.е. фактически оплаченной суммы от стоимости объекта долевого строительства, которую дольщики уплатили при подписании договора (соглашения), а некоммерческим организациям (созданной группой дольщиков – пострадавших граждан в целях достройки и ввода объекта незавершенного строительства в эксплуатацию) предоставляется субсидия на завершение строительства объекта, который строился с привлечением средств граждан и обязательства перед которыми не были исполнены. На сегодняшний день в данный реестр по Нижегородской области входит около 530 человек - это люди, которые на протяжении нескольких лет пытаются получить оплаченные квартиры.

Также министерство строительства Нижегородской области ведет реестр граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены на основании приказа Министерства регионального развития Российской Федерации от 20 сентября 2013 г. N 403 «Об утверждении критериев отнесения граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены, к числу пострадавших и правил ведения реестра граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены» на смену которому пришел приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 12 августа 2016 г. N 560/пр «Об утверждении критериев отнесения граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных и чьи права нарушены, к числу пострадавших граждан и правил ведения реестра пострадавших граждан». На сегодняшний день в данных реестрах состоят около 650 человек.

Что касается так называемых финансовых пирамид, то можно привести в качестве примера компанию «Квартстрой», в данный момент находящуюся, в стадии банкротства, которая на деньги дольщиков достраивала свои незавер-

шенные объекты. К их проблемным объектам относятся и ЖК «Квартал Европейский» с жилыми домами №6-5, 6-6, 6-7, 6-8 (106- и 89-квартирные) со встроенно-пристроенными административно-торговыми помещениями и подземной автостоянкой по ул. 1-я Оранжевая, д. 33а (в квартале ул. Пушкина - Тимирязева), II пусковой комплекс, и ЖК «На Гончарова» с жилыми домами №1, №2-1, №2-2, №3-1, №3-2 по адресу: г. Нижний Новгород, Ленинский район, в границах улиц Арктическая, Гончарова, Профинтерна, и ЖК «Университетский» на Казанском шоссе, д.10 и всем известный ЖК «Новинки Smart City» 1 очередь жилого комплекса, расположенного по адресу: Нижегородская обл., Богородский р-н, участок, прилегающий к п. Новинки, а это 36 жилых домов с объемом застройки около 10 000 квадратных метров, который проходит по программе «Жилье для российской семьи». Застройщик обязался построить данный жилой комплекс отдельным категориям граждан, в первую очередь бюджетникам, тем, кто трудится в сфере образования, медицины, культуры, но обещанные квадратные метры так и не были получены.

Наряду с вышеупомянутой компанией можно отметить и ряд других проблемных объектов и недобросовестных застройщиков в Нижегородской области: застройщик ООО «Унистрой-НН» 5-10-этажный 50-квартирный жилой дом №118 по улице Белинского в Нижегородском районе г.Н.Новгорода; застройщики ООО «СНТ Нагорный» ООО «Восход-2000» 10-этажный 90-квартирный жилой дом №3 по улице Голованова в Приокском районе г. Н. Новгорода; застройщик ЗАО «Наш дом» 14-этажный 48-квартирный жилой дом №5 (II очередь строительства) по переулку Гаражный в Советском районе г. Н. Новгорода; застройщик ООО «ЭГНА-Строй» 18-этажный 159-квартирный жилой дом по улице Пролетарской в Канавинском районе г. Н. Новгорода; застройщик ЗАО ПТЦ «Волгонефтехиммонтаж» (II очередь строительства) 6-этажные и 17-этажный 53-квартирные\_секции жилого дома (лот 21) по улице Деловая-Родионова в Нижегородском районе г. Н. Новгорода; застройщик ЖСПК №48 7-этажный 52-квартирный жилой дом №32/3 по улице Зеленая в г. Арзамас Нижегородской области; застройщик ЖСК «Наш дом» 80-квартирный жилой дом по улице Грунина, д.16 в г. Заволжье Нижегородской области; застройщик ОАО «Строительно-финансовая ассоциация» 180-квартирный жилой дом по улице Жукова, между домами №8 и №10; застройщик ООО «Волго-Окский проект» 6-15-19-17-10-этажный 248-квартирный жилой дом с подземной автостоянкой и офисными помещениями по улице Светлогорская около дома №4А в Советском районе г. Н. Новгорода; застройщик ООО «Предприятие «Инвестжилстрой» 293-квартирный жилой дом № 81 (I очередь строительства) по ул. Ошарская-Ванеева в Советском районе г. Н. Новгорода; застройщики ООО «Профстрой-НН» ООО «Атлант» ЖК «Подсолнухи» два 20-этажных 276-квартирных жилых дома (I очередь строительства) по улице Родионова в Нижегородском районе г. Н. Новгорода; застройщик ООО «Альтернатива» г. Н. Новгород, по улице Трудовая, д.30 (II очередь строительства); застройщик ООО «Волго-Вятская строительная компания» 3-12-этажный 130-квартирный жилой

дом с помещениями общественного назначения и подземной автостоянкой на пересечении улиц Тверская-Славянская д.35 в Нижегородском районе; застройщик ООО "Волго-Вятская строительная компания" гостиница и 136-квартирный жилой блок со встроенными помещениями общественного назначения и подземной автостоянкой по улице Большая Печерская-пл. Сенная-Казанская набережная; застройщик ООО «АСК» многоквартирный дом по улице Мельникова, д.26А в Автозаводском районе г. Н. Новгорода; застройщик ЖСПК №67 9-этажный 54-квартирный дом по улице Свободы в г. Арзамасе Нижегородской области; застройщик ООО Строительная компания «Велстрой» 5-этажный жилой дом по улице Котовского в г. Кстово Нижегородской области; застройщик ЖСПК «Березовский-2» 30-квартирный жилой дом №18 по улице Школьная в д. Березовка Арзамасского района Нижегородской области; застройщик ОАО «Нижегородец» 12-этажный жилой дом по улице Чкалова на пересечении с улицей Б. Рутковского в Канавинском районе г. Н. Новгорода.

В данных перечисленных объектах сдача задержана более чем на 9 месяцев, а некоторые из них являются проблемными объектами на протяжении нескольких лет. Практически все застройщики являются банкротами, либо находятся в стадии банкротства, либо ликвидированы. В отношении нескольких застройщиков заведены уголовные дела.

К сожалению, рынок долевого строительства в России очень не предсказуем и даже у добросовестных застройщиков могут появиться проблемные объекты. Это и жители соседних домов, возражающие против застройки объектов, и инициативные группы имеющие цель получение денег с застройщика за то, чтобы не мешали им работать, при этом никто из них не учитывает интересы участников долевого строительства. Следовательно, возникает ряд проблем, судебных разбирательств, строительство приостанавливается, а застройщик уже тем временем привлёк средства участников долевого строительства.

Возможно, необходимо отказаться от долевого строительства и продавать только готовое жильё, давая гражданам хоть какие гарантии, обеспечив более плавный переход от долевого строительства к банковскому финансированию. Если рассматривать зарубежную практику строительства, то там не существует долевого строительства, продается только готовое жильё, и, соответственно, нет обманутых дольщиков. Подключение ресурсов жизнеобеспечения к построенным объектам происходит на бесплатной основе, чтобы в дальнейшем компенсировать предоставленную услугу за счет тарифов.

Решать данную проблему можно за счет введенного в 2017 году Фонда защиты прав граждан – участников долевого строительства, который заменит систему страхования ответственности застройщиков. Таким образом, в данный фонд застройщик планируется перечислять 1,2% стоимости каждого договора долевого участия. Основные функции такого фонда следующие: формирование за счёт обязательных отчислений застройщиков, а также имущества, приобретённого за счёт размещения и инвестирования денежных средств фонда; контроль за поступлением взносов застройщиков; осуществление за счет накоп-

ленных средств выплаты компенсаций гражданам – участникам долевого строительства при банкротстве застройщика.

Схема работы данного фонда представлена на рисунке 1.

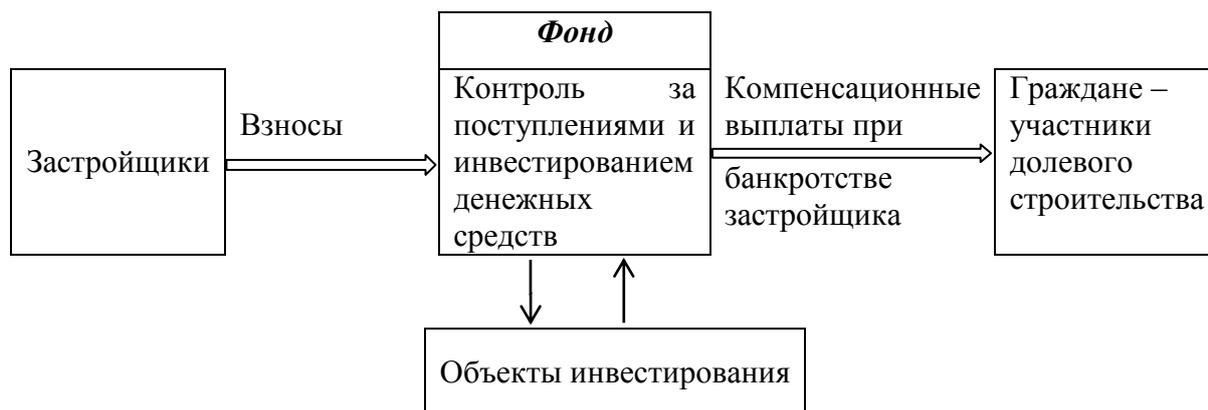


Рис.1 Принципиальная схема работы Фонда защиты прав граждан – участников долевого строительства

Застройщики производят обязательные отчисления в такой фонд в отношении многоквартирных домов и (или) других объектов недвижимости, если государственная регистрация договора участия в долевом строительстве таких объектов недвижимости с первым участником долевого строительства производится после 1 января 2017 года. Минусом является то, что перечисления в фонд будут происходить лишь от тех, кто не имеет проблем с обманутыми дольщиками, а средства фонда будут предназначаться только для вновь появляющихся проблемных объектов.

Таким образом, правительству Нижегородской области и государству в целом необходимо больше внимания уделять проблемам в долевом строительстве, осуществлению контроля и надзора, совершенствовать федеральное и региональное законодательство в данной сфере, проводить совещания и встречи с застройщиками и представителями инициативных групп.

### Литература

1. <https://minstroy.government-nnov.ru/> - официальный сайт Министерства строительства Нижегородской области.
2. Федеральный закон от 30.12.2004 №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 29.07.2017).
3. Закон Нижегородской области от 01.10.2015 № 144-З «О мерах государственной поддержки граждан, пострадавших от действий (бездействия) застройщиков, привлекающих денежные средства граждан для строительства многоквартирных домов, и некоммерческих организаций, созданных лицами,

пострадавшими от действий (бездействия) таких застройщиков, на территории Нижегородской области».

4. Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 20.09.2013 г. N 403 «Об утверждении критериев отнесения граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены, к числу пострадавших и правил ведения реестра граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены».

5. Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 12.08.2016 г. N 560/пр «Об утверждении критериев отнесения граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных и чьи права нарушены, к числу пострадавших граждан и правил ведения реестра пострадавших граждан».

### **Горбунова Татьяна Владимировна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Канина Ксения Сергеевна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ СМЕТНОГО ДЕЛА**

**Ключевые слова:** нормирование, проект, проектные решения, сметная документация, сметная стоимость, строительство зданий, ценообразование.

**Аннотация:** В статье проанализированы проблемы деятельности в области расчета смет. Определение затрат на осуществление того или иного проекта производится вне зависимости от источника финансирования. Инвесторы, будь они частными или бюджетными, заинтересованы в определении верной стоимости проекта. По итогам проведенного анализа выделяется три основные группы проблем, связанных с ценообразованием в строительной сфере.

Важным критерием для принятия управленческих решений являются экономические показатели стоимости проекта. В строительном-инвестиционном цикле стоимостной показатель, отражающий требуемые со стороны заказчика вложения, носит название сметы на строительство. Для разработки этой сметы применяется специализированный экономический аппарат, именуемый сметным делом. Задача настоящего исследования – выявление основных проблем в данной области.

Все заказчики заинтересованы в максимально верном определении затрат на строительство. Это обусловлено принятием Правительством Российской Федерации постановлений о проведении для всех крупных инвестиционных про-

ектов (с 2018 года – при стоимости более 1,5 млрд.руб.) публичного технологического и ценового аудита [7], а также о проведении проверки достоверности сметной стоимости для объектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета [5].

Точно определенная сметная стоимость строительства какого-либо объекта капитального строительства позволяет заказчику принимать адекватные решения о целесообразности работ и их продолжительности. Занижение на первых этапах сметной стоимости приводит к необходимости впоследствии выделять инвестору дополнительные средства, что негативно сказывается на всем процессе финансового планирования.

Для бюджетных инвесторов последствия необходимости выделения дополнительных средств оборачивается невозможностью начать новые инвестиционные проекты. А для частных инвесторов занижение начальной стоимости уменьшает эффективность капиталовложений, следствием чего является снижение прибыльности.

Следовательно, все экономические субъекты заинтересованы в достоверном определении стоимости капитальных вложений в строительство объектов капитального строительства.

Однако проведенный анализ сложившейся ситуации позволяет выделить в сметном деле три проблемы, которые оказывают негативное влияние на инвестиционную политику в области строительства. В данной статье выделяются основные проблемы сметного дела, мешающие правильному определению затрат на строительство.

Первой проблемой является недостаточный уровень подготовки специалистов сметного дела. Ни одно из направлений подготовки высшего и среднего профессионального образования не связано напрямую с подготовкой специалистов непосредственно в области сметного нормирования [11].

Специалист в области сметного дела по законодательству должен знать методические и нормативные документы в области ценообразования и сметного нормирования в строительстве; организацию разработки проектной документации, порядок ее согласования и утверждения; порядок финансирования строительства, основы бухгалтерского учета и налогообложения в строительстве; экономику отрасли; основы архитектурного и технологического проектирования зданий и сооружений; прикладные программные продукты для автоматизации процесса составления сметных расчетов [16]. Опытный сметчик может самостоятельно, по чертежам, определить перечень и объемы используемых материалов, выбрать необходимый метод монтажа, подобрать недостающие в проекте строительные материалы.

Исходя из норм Приказа Минздравсоцразвития России от 23.04.2008 №188, инженер-сметчик должен иметь высшее образование по специальности «Промышленное и гражданское строительство» [10], однако в настоящее время данная специальность больше не реализуется в вузах. Полагаем, что для подготовки грамотных специалистов сметного дела требуется выделить особый про-

филь в рамках направления бакалавриата Строительство, а также более активно развивать программы профессиональной переподготовки в области ценообразования и сметного нормирования, что позволит повысить профессиональный уровень инженеров-сметчиков и разработчиков сметных нормативов.

Второй проблемой является устаревшая к началу 2017 года сметно-нормативная база. Законодательство предусматривает в составе проектной документации для объектов, финансируемых из бюджетов всех уровней, обязательную разработку раздела «Смета на строительство объектов капитального строительства» [9].

Для объектов, финансируемых из федерального бюджета, кроме проверки проектной документации, предусмотренной общими нормами градостроительного законодательства [5] предусматривается отдельная проверка достоверности определения сметной стоимости строительства [6].

К сожалению, сметно-нормативные базы, используемые до настоящего времени, основывались на устаревших технологических решениях по организации работ [13], а также с использованием материалов, которые сейчас заменены на более технологичные и эффективные. Это потребовало реформирования системы сметного нормирования в строительстве [3].

Существенным сдвигом для решения данной проблемы послужит актуализация федеральной сметно-нормативной базы, запущенная приказами Минстроя РФ от 30.12.2016 № 1038/пр и № 1039/пр.

Существенной проблемой подготовки сметной документации для определенного объекта являются недостатки проектной документации. Проектировщики и строители уверены, что проект может быть доработан на стадии Р (рабочая документация). Данное мнение ошибочно [12]. Это попытка оправдать недоработки проектных решений.

Данный подход не позволяет заказчику в полной мере оценить затраты на строительство какого-либо объекта. Следствие – долгострой и безгранично увеличивающиеся затраты застройщиков на реализацию проектов.

Наиболее показательным может быть пример со строительством в Нижнем Новгороде нового футбольного стадиона на Стрелке. Вопрос о возведении начал обсуждаться в руководстве города в 2011 году [8].

Работы были начаты в августе 2014 года и продолжаются по настоящее время, при этом сметная стоимость строительства увеличивалась несколько раз. Изначально стоимость постройки нижегородского стадиона оценивалась в 240 млн. долларов, но данная сумма позднее была увеличена. В декабре 2014 года министерство спорта России подписало с ОАО «Стройтрансгаз» контракт на строительство стадиона стоимостью в 16,756 млрд рублей.

В данный момент стоимость возведения стадиона на 45 тысяч мест оценивается в 17,971 млрд рублей [2]. Таким образом, себестоимость строительства одного зрительного места составляет 399,4 тысяч рублей (справочно: в настоящее время стоимость квадратного метра жилой площади в Нижнем Новгороде на III квартал 2017 года составляет 42,744 тысячи рублей [4]).

При постоянной доработке проектных решений и корректировке сметной стоимости строительства, заказчик не может объективно оценить свои затраты, принять правильное управленческое решение, составить реальный финансовый план строительства.

Таким образом, можно выделить три типа проблем, связанных со сметным нормированием:

- недостаточный уровень подготовки специалистов в области сметного нормирования;
- отсутствие актуальной сметно-нормативной базы;
- недоработки проектных решений на стадии П (проектная документация).

### Литература

1. Добышева Т.В. Роль ценообразования в повышении эффективности реализации инвестиционно-строительных проектов // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. – 2015. – № 4 (15). – С. 32–40.

2. Стадион «Нижний Новгород» // ЧМ 2018. Чемпионат мира по футболу 2018 в России. Сайт чемпионата мира по футболу FIFA 2018. – 2017. – №164 / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [http:// https://worldcuprussia-2018.com/](http://https://worldcuprussia-2018.com/) (дата обращения 08.07.2017).

3. Калинина О.Н. Совершенствование сметно-нормативной базы с помощью применения функционального-стоимостного анализа // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. – 2015. – № 6. – С. 94–101.

4. О показателях средней рыночной стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения по субъектам Российской Федерации на второе полугодие 2017 года и показателях средней рыночной стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения по субъектам Российской Федерации на III квартал 2017 года. Приказ Минстроя России от 27.06.2017 №925/пр // Российская газета. – 2017. – №97.

5. О порядке организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 11. – ст. 1336.

6. О порядке проведения проверки достоверности определения сметной стоимости объектов капитального строительства, строительство которых финансируется с привлечением средств федерального бюджета. Постановление Правительства РФ от 18.05.2009 N 427 // Собрание законодательства РФ – 2009. – № 21. – ст. 2576.

7. О проведении публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации. Постановле-

ние Правительства РФ от 30.04.2013 № 382 // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 20. – ст. 2478

8. О Программе подготовки к проведению в 2018 году в Российской Федерации чемпионата мира по футболу. Постановление Правительства РФ от 20.06.2013 N 518 // Собрание законодательства РФ – 2011. – № 23. – ст. 264.

9. О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию. Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 №87 // Собрание законодательства РФ. – 2008. – №8. – ст. 744.

10. Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел "Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов архитектуры и градостроительной деятельности. Приказ Минздравсоцразвития России от 23.04.2008 № 188 // Ценообразование и сметное нормирование в строительстве. – 2008. – № 10.

11. Половцев И.Н. О подготовке специалистов по ценообразованию в строительстве // Международный журнал экспериментального образования. – 2012. – № 6. – С. 73–75.

12. Половцев И.Н. Степень детализации проекта в рабочей документации // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – № 4 (51). – С.100-107.

13. Сомов М.Ю. Проблемные вопросы сметного нормирования в строительстве // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 48. С. 101–107.

### **Грибовская Анастасия Сергеевна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **МЕТОД ОСВОЕННОГО ОБЪЕМА, КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ**

**Ключевые слова:** освоенный объем, плановый объем, фактические затраты, проект, управление проектом.

**Аннотация:** В настоящее время рынок мировой экономики находится в состоянии стагнации и кризиса. Данное утверждение особенно характерно для современного этапа социально-экономического развития России, что делает необходимым разработку специальных методов оперативного управления инвестиционными проектами. У менеджеров проекта должна быть возможность получать адекватную информацию о ходе реализации проекта, в части основных индикаторов успешности его выполнения, таких как сроки, объемы затрат, объемы работ, чтобы иметь возможность избежать отрицательного отклонения по стоимости и срокам проекта. Такую возможность предоставляют индексы освоенного объема. Их использование необходимо для принятия решения об опера-

тивных мероприятиях в рамках этапа или всего проекта, которые призваны снизить уровень финансовых и календарных угроз, срыва плановых показателей затратной части проекта, что обуславливает актуальность темы настоящей статьи.

Метод освоенного объема позволяет контролировать ход проекта и оперирует следующими показателями в процессе реализации проекта:

1. Фактические затраты (ACWP-Actual Cost of Work Performed или AC-Actual Cost)- фактическая стоимость выполненных работ;
2. Плановый объем (BCWS- Budgeted Cost of Work Scheduled или PV-Planned Value)- сметная стоимость запланированных к выполнению работ;

В данном случае понятно, что мы не можем однозначно интерпретировать причины отклонений бюджета, сравнивая только фактические затраты и плановый объем. Поэтому возникает необходимость ввести такое понятие, как освоенный объем.

3. Освоенный объем (BCWP- Budgeted Cost of Work Performed или EV-Earned Value)- плановая стоимость выполненных работ или фактически выполненные работы в плановых расценках.

Именно освоенный объем является оператором для сравнения плановых объемов и фактических затрат. В ходе такого сравнения можно сделать следующие выводы:

1.  $EV > PV$ - выполнено большее количество работ, чем запланировано на отчетную дату,
2.  $EV < PV$ - отставание от графика на отчетную дату,
3.  $EV > AC$ - наблюдается экономия средств,
4.  $EV < AC$ - работы обошлись дороже, чем планировалось.

Так же стоит принять во внимание такой показатель, как ВАС (Budget at completion) или бюджет по завершению- это есть плановые общие затраты, необходимые на реализацию проекта.

На основе этих четырех показателей мы можем рассчитать индексы, которые позволят получить дополнительную информацию о ходе реализации проекта.

Обозначение	Название	Формула	Значение
CV (ОПС)	Cost Variance – отклонение по стоимости	$CV=EV-AC$	Отрицательное значение – превысили бюджет, положительное – экономим бюджет
SV (ОКП)	Schedule Variance – отклонение от календарного плана	$SV=EV-PV$	Отрицательное значение – отстает от плановых сроков, положительное – опережаем сроки
CPI (ИОС)	Cost Performance Index – индекс отклонения по стоимости	$CPI=EV/AC$	Индекс больше 1 – идем с экономией бюджета, меньше 1 – превышаем бюджет

SPI (ИОКП)	Schedule Performance Index – индекс отклонения от календарного плана	$SPI=EV/PV$	Индекс больше 1 – опережаем график работ, меньше 1 – отстаем от базового графика
ЕАС (ПОПЗ)	Estimate At Completion – предварительная оценка по завершению	$EAC=BAC/CPi$	Представляет ожидаемую общую стоимость проекта после завершения оставшихся работ
ЕТС (ОДЗ)	Estimate To Complete – оценка до завершения	$ETC=EAC-AC$	Сколько еще нужно денег, чтобы завершить проект
VAC (ОБЗ)	Variance At Completion – отклонение бюджета по завершению	$BAC-EAC$	Ожидания по перерасходу или экономии бюджета

Таким образом, мы делаем вывод о том, что инструменты метода освоенного объема позволяют на высоком уровне и наглядно показать состояние проекта не только в определенный момент времени, но и в динамике. То есть мы имеем возможность сравнивать отчеты по освоенному объему по нескольким основным этапам реализации проекта и делать прогнозы о том, в какую сторону движется выполнение проекта.

### Литература

1. В.Д. Шапиро Управление проектами. С.-Пб: «ДваТри», 1996.- 610с.
2. Колосова, Е.В. Механизмы управления проектами на основе показателей освоенного объема [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. техн. наук (05.13.10) / Колосова Елена Валерьевна; Инст. пробл. упр. им. В.А. Трапезникова РАН.- Москва, 2001.- 23с.
3. Ансоф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. - 519 с.

### Гусев Эдуард Иванович

к.т.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### Крестьянинов Алексей Николаевич

к.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, инвестиционно-строительные проекты, конкурентоспособность инвестиционно-строительного проекта, жизненный цикл проекта.

**Аннотация:** В статье показана необходимость управления конкурентоспособностью инвестиционно-строительных проектов на всех фазах его жиз-

ненного цикла. Предложена методика экспертной оценки конкурентоспособности проекта на начальной стадии разработки его концепции.

В последнее время в российской экономике наметился определенный рост. В значительной степени это произошло за счет дальнейшей структурной перестройки отечественного народного хозяйства, ухода от сырьевой модели его развития.

Обеспечение подъема экономики во многом зависит от эффективного функционирования строительной отрасли. Определяющая роль строительства заключается в создании условий для динамичного развития всей экономики страны. Продукцией отрасли строительства являются реализованные инвестиционно-строительные проекты.

Сегодня формирование сильной национальной экономики требует повышения ее конкурентоспособности на национальных и международных рынках. В этой связи важнейшей задачей является выпуск современной, конкурентоспособной инновационной продукции. По мнению некоторых авторов задачи поддержания и стимулирования инновационной активности российских предприятий в современных условиях необходимо решать путем совершенствования управления конкурентоспособностью и качеством их инновационных проектов [1].

В экономической литературе большое внимание уделяется вопросам управления конкурентоспособностью предприятий, в том числе – в инвестиционно-строительной сфере [2-4]. Отдельные исследования посвящены изучению конкурентоспособности инновационных проектов [1,5]. Мы согласны с авторами, которые утверждают, что конкурентоспособность является динамичным свойством инновационного проекта и формируется на начальных стадиях его реализации [5]. Полагаем, что управление конкурентоспособностью необходимо производить на всех стадиях его жизненного цикла. Так, на стадии разработки концепции проекта в процессе предварительного анализа его осуществимости для оценки конкурентоспособности возможно использование экспертных методов [6]. Например, для учебного инвестиционно-строительного проекта «Теплоснабжение района города» экспертами выполнена оценка следующих факторов конкурентоспособности:

- срок реализации проекта;
- сметная стоимость строительства объекта;
- уровень теплопотерь вследствие возможного нарушения тепловой изоляции;
- нарушение эстетики жилой застройки при реализации проекта;
- удобство выполнения ремонтных работ в случае аварии на теплотрассе.

Экспертный анализ конкурентоспособности инвестиционно-строительного проекта производится в следующем порядке (таблица):

Таблица

## Экспертная оценка вариантов инвестиционных проектов

№ п/п	Факторы (критерии)	Показатель весомости (ранг)	Оценка вариантов проекта с номерами:		Интегральная оценка вариантов проекта	
			1	2	1	2
1	2	3	4	5	6	7
1	Сметная стоимость строительства	0,3	70	50	21	15
2	Продолжительность строительства	0,25	55	60	13,75	15
3	Удобство выполнения ремонтных работ в случае аварии	0,2	20	60	4	12
4	Уровень теплопотерь вследствие возможного нарушения тепловой изоляции	0,15	70	50	10,5	7,5
5	Нарушение эстетики жилой застройки	0,1	70	60	7	6
Всего:		1,0			56,25	55,50

Примечание: Вариант номер 1 – подземная прокладка теплотрассы в непроходных каналах; вариант номер 2 – надземная прокладка теплотрассы на стойках.

1. Перечисленные выше факторы располагаются в графе 2 таблицы в порядке убывания их приоритетности. Для этого определяется, какой из факторов в наибольшей степени повлияет на ход реализации проекта. Далее определяется наиболее существенный фактор из оставшихся, и так далее.

2. Производится оценка весомости (ранга) каждого из перечисленных факторов. Сумма рангов всех факторов по графе 3 должна быть равна единице.

3. Выполняется оценка вариантов проекта по каждому из факторов (критериев). Максимальный балл по любому из факторов для проекта равен 100, минимальный – 0.

4. Выполняется интегральная оценка приоритетности вариантов проекта (графы 6 и 7) как сумма произведений веса (ранга) каждого фактора (графа 3) на его экспертную оценку (графы 4 и 5). К реализации предварительно принимается тот вариант инвестиционного проекта, который получил наивысшую интегральную оценку.

Таким образом, уже на начальной стадии жизненного цикла инвестиционно-строительного проекта по подземной прокладке теплотрассы в непроход-

ных каналах можно оценить его конкурентоспособность, как с позиций потребителей, так и с точки зрения инвесторов. Для этого необходимо расширить перечень анализируемых факторов.

### **Литература**

1. Пронина Ю.О. Управление конкурентоспособностью и качеством инновационных проектов: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Пронина Юлия Олеговна; [Место защиты: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова].- Белгород, 2013.- 24 с.

2. Понкратов П.Б. Управление конкурентоспособностью инвестиционно-строительных компаний // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 6. – С. 122-126.

3. Яковлев А.А. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в инвестиционно-строительной сфере: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Яковлев Антон Анатольевич; [Место защиты: Санкт-Петербургский университет управления и экономики].- Санкт-Петербург, 2012.- 21 с.

4. Управление конкурентоспособностью в инвестиционно-строительном бизнесе: справочное пособие / Н. Г. Ольдерогге, В. Д. Шапиро, А. В. Цветков и др. – М., Изд-во Омега-Л, 2013. – 496 с.

5. Барсуков Д.П., Скорчеллетти Д.С. Конкурентоспособность инновационного проекта: содержание, факторы, оценка // Российское предпринимательство. – 2012. – Том 13. – № 4. – С. 49-54.

6. Крестьянинов А.Н. Управление инвестиционным проектом: учебное пособие / А.Н. Крестьянинов, Т.Н. Лопаткина, А.А. Трифилова и др.; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2008.- 86 с.

### **Есин Евгений Юрьевич**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

**Ключевые слова:** строительство, инвестиции, календарное планирование, объекты производственного назначения.

**Аннотация:** в статье показана необходимость инвестирования средств в развитие производства в различных отраслях экономики. Дано определение календарного планирования. Рассмотрены особенности составления календарных планов строительства объектов производственного назначения.

Объем строительно-монтажных работ, выполненный организациями всех форм собственности по виду деятельности «Строительство», в 2016г. составил 6184,4 млрд. рублей, что ниже уровня 2015г. на 4,3% [1]. Следовательно, начиная с 2014 года продолжается ежегодное снижение объемов строительного производства, во многом связанное с общим состоянием российской экономики.

Несмотря на это компании продолжают инвестировать средства в развитие производства в различных отраслях экономики, занимая ниши, ранее состоящие из импортной продукции. Наиболее активно растущими отраслями в 2016 году стали сельскохозяйственная и пищевая промышленность, поддерживаемые системой государственных мер. Также в прошедшем году в России выросло число инвестиционных проектов строительства объектов машиностроения, что обусловлено реализацией специальных программ поддержки отдельных отраслей, таких как производство сельхозтехники, автомобилестроение, судостроение и т.д. [2]. В связи с этим у инвесторов возникает потребность в скорейшем начале реализации проектов, что невозможно без грамотного планирования всех процессов, в том числе организации и производства строительных работ.

Одним из основных разделов проектной документации является календарное планирование. Календарный план – это проектно-технологический документ, который определяет последовательность, интенсивность и продолжительность производства работ, их взаимоувязку, а также потребность (с распределением во времени) в материальных, технических, трудовых и финансовых ресурсах, используемых в строительстве [3].

При разработке календарного плана необходимо учитывать следующие данные:

- нормативные и директивные сроки строительства объекта;
- сроки поставок строительным материалам, изделий, конструкций, технологического оборудования;
- возможности подрядных организаций, их обеспеченность необходимыми кадрами, машинами и механизмами, временными зданиями и сооружениями;
- климатические и сезонные условия строительства;
- требования нормативных документов по технике безопасности, пожарной безопасности, охране окружающей природной среды, санитарно-бытовым условиям на строительной площадке.

Календарный план составляется в следующей последовательности:

- анализ проектных документов, назначение методов возведения объекта строительства, выбор основных строительных машин и механизмов;
- подсчет объемов работ и определение нормативной трудоемкости работ, потребности машино-смен;
- установление технологической последовательности выполнения работ;

- определение сменности работ, строительных машин, расчет состава комплексных бригад;
- вычисление продолжительности выполнения отдельных работ и суммарной продолжительности всех работ на объекте;
- графическое отображение календарного плана.

Календарное планирование строительства объектов промышленного назначения имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при проектировании календарных планов. Процесс возведения промышленного объекта делится на два этапа:

- подготовительный: возведение базы строителей, инженерная подготовка территории строительства;
- основной: выполнение основных строительно-монтажных работ, монтаж технологического оборудования; пусконаладочные работы и комплексное опробование.

Опыт возведения объектов промышленного назначения показывает, что важная роль отводится подготовительному этапу. Поэтому следует учитывать определённые правила [4]:

- в первую очередь необходимо планировать опережающее строительство постоянных транспортных и инженерных коммуникаций для их последующего использования в процессе строительства; за счет чего значительно сокращаются затраты на временные трубопроводы, дороги;
- предусмотреть обеспечение строительства необходимыми производственными, складскими, общественными и жилыми зданиями за счет применения мобильных и использования существующих и подлежащих возведению постоянных зданий и сооружений;
- выполнить совмещение во времени прокладки коммуникаций различного функционального назначения с одновременным возведением участков подземных коммуникаций и подземных частей зданий и сооружений, имеющих общие земляные выемки, что приводит к существенному снижению объемов земляных работ.

Соблюдение данных правил при проектировании календарных планов строительства объектов производственного назначения позволит достичь повышения технико-экономических показателей инвестиционного проекта.

### **Список литературы**

1. Федеральная служба государственной статистики. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/)
2. Крупнейшие инвестиционные проекты в промышленном строительстве. <https://marketing.rbc.ru/research/26367/>
3. Фомин В.Н. Организация строительного производства: учебное пособие. Ч. I / В.Н. Фомин, Д.В. Хавин; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2008. – 115 с.

4. Уськов В.В. Инновации в строительстве: организация и управление. Учебно-практическое пособие. – М.: Инфра-Инженерия, 2016. – 342 с.

**Есин Евгений Юрьевич**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Гаранина Надежда Олеговна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ РЕКОНСТРУКЦИИ НЕЖИЛОГО ЗДАНИЯ**

**Ключевые слова:** реконструкция, строительство, проектные работы, износ здания.

**Аннотация:** в статье рассматриваются общие вопросы связанные с проблемой организации и управления проектом по реконструкции нежилого здания, поиски решения этой проблемы, введения понятий переустройство и перепланировка и их отличия от реконструкции.

В настоящее время реконструкция зданий занимает большой процент от общего числа строительных работ. Это значит, что большинство строительных компаний выполняют работы по реконструкции помещений. Таким образом, вопрос, связанный с правильной организацией реконструкции зданий, является актуальным на данный момент времени. Реконструкция зданий и сооружений позволяет продлить срок службы строений, решить конструктивные и коммунальные проблемы, выразить архитектурные особенности. Также при помощи этих работ можно решить вопросы по увеличению показателя энергоэффективности и функциональности всего здания.

Реконструкция (ремонтно-строительное производство) имеет ряд особенностей, отличающих ее от нового строительства. В их число входят:

- сохранение некоторых конструктивных элементов здания;
- производство работ в стесненных условиях сложившейся городской застройки;
- наличие специфических технологических процессов (обследование, восстановление, усиление, демонтаж конструкций).

Знание правил выполнения строительно-монтажных работ, а также юридических и экономических решений, является главным аспектом при строительстве.

Выполнение работ по ремонту и реконструкции зданий осуществляют:

- заказчики, представляющие интересы государственных, муниципальных, федеральных, кооперативных организаций и частных лиц;

– проектные организации, которые по заказам разрабатывают проектную документацию на реконструкцию, инженерно-геологические и изыскательские работы;

– генподрядные строительно-монтажные, ремонтно-строительные и реставрационные организации, которые по договорам с заказчиком выполняют комплекс работ по реконструкции и реставрации.

Перед началом работ по реконструкции между этими лицами заключается договор на проведение работ, в котором указываются условия и сроки проведения работ по реконструкции помещения. Перед началом выполнения работ должна быть предоставлена рабочая документация, технические условия, исполнительная документация, строительная документация, разработана сметная документация.

Реконструкция здания начинается с определения износа здания или сооружения. Под физическим износом конструкции, элемента, системы инженерного оборудования (далее системы) и здания в целом следует понимать утрату ими первоначальных технико-эксплуатационных качеств (прочности, устойчивости, надежности и др.) в результате воздействия природно-климатических факторов и жизнедеятельности человека [3]. В результате обследования здания делается заключение, на основе которого делают вывод о состоянии объекта и подготавливают рабочую документацию для проведения работ.

Работы по реконструкции зданий разделены на два основных этапа: подготовительный и основной.

В подготовительный этап входит: демонтаж старых конструкций и инженерных систем; доставка на площадку инвентаря, материалов и оборудования; устройство временных сооружений, складов, ограждения реконструируемого места.

К основному этапу относится: ремонт или замена строительных конструкций, общестроительные работы, электромонтажные работы, работы по устройству систем водоснабжения и канализации и слаботочных систем, ремонт фасадов и благоустройство территории.

Важным элементом при организации строительства и реконструкции в частности является составление сметной документации. Основные факторы, влияющие на формирование цены при составлении сметы на реконструкцию и ремонт зданий и сооружений являются: типы работ, конструктивные особенности, проведение демонтажных работ, условия перепланировки здания. При составлении сметной документации надо четко разделять реконструкцию здания и ремонт. Право ценообразования при строительных работах регулируется Градостроительным кодексом, согласно которому составление сметной документации является необязательной, но все-таки желательной при заключении договора между сторонами. Порядок определения стоимости проектных работ исходя из стоимости строительства для реконструируемых зданий и сооружений, установленный п.3.4 раздел III МУ-2009 [2], предусматривает расчет цены проектирования исходя из стоимости реконструкции, которая, как правило, ниже

стоимости нового строительства; при этом повышающий коэффициент (от 1,3 до 1,7) учитывает увеличение трудоемкости проектных работ, связанных с реконструкцией рассматриваемого объекта. Указанные критерии обеспечивают адекватность оценки затрат на проектирование объектов реконструкции.

Процедура согласования осуществления реконструкции по сравнению с капитальным ремонтом, переустройством и перепланировкой достаточно сложна. Эти процедуры можно сравнить с процедурами согласования строительства здания, так как многие работы выполняются с нуля.

Основным документом по регулированию порядка работ по реконструкции является Градостроительный Кодекс РФ. Согласно ст. 1 ГСК РФ реконструкция объектов капитального строительства (за исключением линейных объектов) – изменение параметров объекта капитального строительства, его частей (высоты, количества этажей, площади, объема), в том числе надстройка, перестройка, расширение объекта капитального строительства, а также замена и (или) восстановление несущих строительных конструкций объекта капитального строительства, за исключением замены отдельных элементов таких конструкций на аналогичные или иные улучшающие показатели таких конструкций элементы и (или) восстановления указанных элементов. Так же, Минфин считает, для организации работ можно использовать следующие документы: МДС 13-14.2000, Ведомственные строительные нормы ВСН 58-88 (р).

Таким образом, из всего выше сказано следует, что работы по реконструкции здания, в техническом плане, тесно связаны с работой по новому строительству и ремонту помещений. Однако есть ряд аспектов, которые могут быть применены только к реконструкции зданий, для регулирования, которых должны быть созданы отдельные нормы и правила.

### **Литература**

1. Градостроительный кодекс РФ.
2. Методические указания по применению справочников базовых цен на проектные работы в строительстве. - М.: ОАО «ЦЕНТРИНВЕСТпроект», 2009 г.
3. ВСН 53-86р Госкомархитектуры. Правила оценки физического износа жилых зданий. – М.: Стройиздат, 1988 г.
4. Бетхер В.А. Реконструкция и перепланировка нежилых помещений: законодательные коллизии и пробелы. - Вестник Омского университета. Серия «Вестник», 2012 г.
5. Стремблев С.В. Вещно-правовой эффект реконструкции зданий. - Вестник гражданского права. -2010 г.
6. Интернет-источник <https://smetaconsulting.com>

**Есин Евгений Юрьевич**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Здюмаев Иван Александрович**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ**

**Ключевые слова:** новые технологии проектирования объектов строительства, BIM технология, преимущества использования технологии BIM.

**Аннотация:** в статье рассмотрен вопрос развития экономики строительного производства за счет внедрения BIM-технологий в процесс управления проектом. Дано определение, рассмотрен пример применения технологии.

Постоянно изменяющаяся экономика Российской Федерации ставит перед предприятиями задачу развития технологий, что должно обеспечивать сохранность и конкурентоспособность предприятия на рынке.

Именно поэтому вопрос о адаптивности организации к новому рынку за счет внедрения новых технологий, то есть их способности качественней, экономичнее, точнее, адекватнее реагировать на изменения рынка путем выпуска новой или модернизированной продукции, внедрения новых технологий производства и сбыта, улучшения системы внутрифирменного управления считается актуальным. Результатом использования компанией технологий, не имеющих аналогов, будет значительное конкурентное преимущество в сфере.

Новшеством в сфере проектировании объектов строительства является технология BIM. Особенность этой технологии состоит в возможности управления объектом строительства на всех стадиях проектирования, то есть архитектурные чертежи, конструктивные чертежи, коммуникации, водоснабжение и тд, одновременно. Это доступно благодаря 3d моделированию объекта, каждая стадия проектирования выводится в один единый объект и позволяет максимально развернуто предоставить необходимую информацию. Также преимуществом этой технологии является полная автоматизация составления смет и спецификаций, что существенно снижает затраты на проектирование объекта.

Проектная деятельность в строительстве отличается своей точностью, экономичностью и скоростью. Соответственно, улучшение этих качеств повлечет за собой возможность быть на высоком уровне среди конкурентов. Следует отметить, что внедрение технологии BIM в процесс построения проекта позволит значительно ускорить процесс проектирования, позволяет исключить возможные ошибки в проектировании, соответственно будет расти экономия на

непредвиденные затраты, затраты на оплату труда инженеров-проектировщиков за счет уменьшения времени на проектирование.

В современном проектировании имеется ряд программ, удовлетворяющих необходимым требованиям к улучшению и автоматизации проектирования:

- ArchiCAD;
- Revit;
- Allplan.

Информационное моделирование здания – это подход к возведению, обеспечению, оснащению, эксплуатации и ремонту здания (к управлению жизненным циклом объекта), который подразумевает комплексную обработку в процессе проектирования всей информации о здании со всеми её взаимосвязями, когда здание и всё, что имеет к нему отношение, рассматриваются как единый объект.

Особенность такого подхода заключается в том, что строительный объект проектируется как единый. Следовательно, изменение какого-либо одного из его параметров влечёт за собой автоматическое изменение остальных связанных с ним параметров, вплоть до чертежей, визуализаций, спецификаций и календарного графика.

Технология BIM на данный момент показала возможность достижения высокой скорости, объема и качества проектирования, а также значительную экономию бюджетных средств, что является одним из ключевых факторов в строительной деятельности.

Рассмотрим технологию на конкретном примере. При создании нового корпуса Музея искусств в городе Денвер (рис.1) для организации взаимодействия субподрядчиков при проектировании и возведении каркаса здания, разработке и монтаже сантехнических и электрических систем была использована специально разработанная для этого объекта информационная модель.



Рис. 1. Музей искусств в Денвере (США), корпус Фредерика С.Хэмилтона. Архитектор Дэниель Либескинд, 2006.

По данным генерального подрядчика, только чисто организационное применение BIM (модель была создана для отработки взаимодействия субподрядчиков и оптимизации графика работ) сократило срок строительства на 14 месяцев и привело к экономии примерно 400 тысяч долларов при сметной стоимости объекта в 70 миллионов долларов.

Поскольку технология BIM позволяет с высокой степенью достоверности воссоздать сам объект со всеми конструкциями, материалами, инженерным оснащением и протекающими в нем процессами и отладить на виртуальной модели основные проектные решения, эта технология позволит открыть новые возможности проектирования, позволит воссоздать более сложные объекты с меньшим трудом. Следовательно, компания, обладающая такой технологией несомненно будет пользоваться спросом и будет иметь ряд преимуществ среди конкурентов.

### **Литература**

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/BIM>
2. <https://dwg.ru/pub/42>
3. <http://fb.ru>

### **Есин Евгений Юрьевич**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Обухова Екатерина Александровна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРЕДПРОЕКТНОЙ СТАДИИ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, инвесторская смета, укрупненные сметные нормы, предпроектная стадия

**Аннотация:** В статье отражены проблемы оценки стоимости строительства на предпроектной стадии инвестиционного проекта. Проанализированы исследования ученых по данной проблеме. Дано определение, рассмотрены особенности инвесторской сметы.

Решение проблем повышения эффективности инвестиционно- строительной деятельности является важной задачей в настоящее время. В процессе развития рыночных отношений заметно увеличилась роль главных составляющих оценки стоимости инвестиционных проектов. Застройщики, заказчики (инвесторы) и покупатели недвижимости стали больше обращать внимание на достоверность и точность сметных расчетов для более эффективного составления инвесторских смет, а также договорных цен с подрядными строительными организациями и поставщиками материально-технологических ресурсов.

Существенной проблемой, возникающей в практической деятельности участников инвестиционного процесса в строительстве: инвесторов, заказчиков, подрядчиков, является необходимость быстро и максимально точно оценить стоимость строительства объекта на предпроектной стадии, до составления проектно-сметной документации. Предварительная оценка стоимости необходима для проведения торгов и аукционов при бюджетном финансировании государственных заказов, также в ней заинтересованы частные инвесторы, которым необходимо определить полную стоимость реализации инвестиционного процесса.

Существующие методические рекомендации и сметно-нормативная база позволяют определить стоимость строительства на всех стадиях реализации инвестиционного проекта в строительстве, в том числе на предпроектной стадии. Как правило, на данной стадии строительства составляют инвесторские сметы с помощью укрупненных сметных норм. Однако отсутствует единая методика определения стоимости инвестиционных проектов.

Инвесторская смета представляет собой комплекс документов, входящих в состав предпроектной документации по строительству. Инвесторская смета приводит полную стоимость строительства, в которую входит стоимость оборудования, материалов, стоимость проектных работ, содержание службы заказчика и т.д. Такая смета необходима на ранних этапах формирования проекта, поэтому ее разработка вынужденно осуществляется в сжатые сроки, при отсутствии полноценной проектной документации на основании предварительного технического задания. Эти факторы обуславливают ряд особенностей инвесторской сметы и процесса ее разработки

Характерным качеством инвесторской сметы является компактность. Она достигается за счет отказа от детализации и избавления от мелких позиций на фоне крупных. Приблизительная стоимость проекта определяется на основании схем размещения объекта, эскиза здания, стройгенплана, спецификации и объема строительных материалов и оборудования на основании укрупненных стоимостных показателей (стоимость 1 м<sup>3</sup> строительного объема здания, 1 м<sup>2</sup> общей площади, 1 пог.м сети и т.п.). Такая смета не привязана ко времени, и делается подрядчиком укрупненно, часто с «общими цифрами». Из-за этого трудно оценить, насколько корректной является цена, предложенная подрядчиком, сможет ли он выполнить работу в указанный срок. Также из такого расчета невозможно понять, какие работы и материалы учтены, какая продолжитель-

ность всех работ. Единственное, как заказчик может проверить заявленные подрядчиком цифры, сравнить с объектом-аналогом.

Проблемы стоимостной оценки инвестиций в новое строительство в российской научной литературе исследованы недостаточно. Однако ряд ученых внесли свой вклад. В отечественной науке актуальные вопросы, связанные с методическими и теоретическими проблемами оценки стоимости инвестиционного проекта нашли свое отражение в трудах следующих ученых: В.Д. Ардзинов, Н.И. Барановская, П.В. Горячкина, А.Г. Грязнова, А.Г. Кузьминский, А.И. Щербаков, Л.М. Чистяков, М.В. Грачева, О.А. Землянский, М.А. Лимитовский, Н.А. Лысова, А.М. Марголин, И.А. Никонова, Е.Р. Орлова и др. Из зарубежных авторов можно выделить А. Дамодаран, А. Грегори, Т. Коллер, Т. Коупленд, Б. Майерс, К. Мерсер, Д. Муррин, Ш. Пратт, П. Самуэльсон, Л. Томас, Д. Фишмен, У. Шарп и др. Эти исследования имеют важное значение. В них уделено внимание современным методам оценки стоимости инвестиционных проектов, влиянию рисков на стоимость. Но в данных работах недостаточно отработаны принципы формирования сметно-нормативной базы на основе укрупненных показателей, не разобраны вопросы, связанные с созданием единой методики, систематизирующей сборники укрупненных цен в строительстве, а также с прогнозированием движения денежных средств. Исследования вышеперечисленных авторов достаточно подробно описывают существующие методы определения величины затрат, но без привязки ко времени.

### **Литература**

1. Ардзинов, В.Д. Сметное дело в строительстве. Самоучитель.– СПб.: Издательство «Питер», 2009. – 377 с.
2. Балашов, А. И. Управление проектами : учебник и практикум для академического бакалавриата / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко ; под общ. ред. Е. М. Роговой. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 383 с.
3. Бузырев В.В., Федосеев И.В., Суворова А.П., Чепаченко Н.В. Экономика строительства. – М.: Академия, 2010. – 336 с.
4. Инвестиционный анализ в строительстве: учеб. Пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.И.Антипин.– М.: Издательский центр «Академия», 2008.–240 с.

### **Жирнова Мария Валерьевна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Касимкина Мария Викторовна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ ЦЕЛЕВОЙ ФУНКЦИИ ТОВАРА

**Ключевые слова:** товар, цена, спрос, предложение, целевая функция

**Аннотация:** в данной статье предложен и описан метод определения и оптимизации целевой функции товара.

Целевая функция товара характеризует результативность каждой из услуг, носителем которых она является, на единицу совокупных затрат потребителя. Результативность целевой функции товара определяется эффективностью множества услуг, оказываемых товаром за его эксплуатационный жизненный цикл. Совокупные затраты потребителя включают в себя цену покупки товара и затраты на него во время эксплуатации. Определение верного соотношения между ценой и качеством товаров имеет очень важное значение для повышения их конкурентоспособности.

Для того чтобы определить оптимальное сочетание качественных параметров товара, рекомендуется применять принципы и основы теории множеств. Эти принципы позволят определить и множество различных соотношений результативности целевой функции товара к их совокупным затратам. Теория множеств - это раздел математики, в котором изучаются общая совокупность элементов произвольной природы и обладающая каким-либо общим свойством. И принципы этой теории могут применяться в разных науках, где используются различные множества показателей и только определённым образом составленные множества позволят найти рациональный вариант предложения. В данной статье описывается метод оптимизации целевой функции товара, основанный на принципах этой теории.

В первую очередь все виды товаров следует классифицировать по соотношению «цена – качество» на группы и провести сравнительный анализ с соответствующими показателями потребительского спроса. Следует полагать, что каждая из этих групп товаров займет свою нишу на рынке и будет удовлетворять спрос разных категории покупателей.

После этого требуется исследовать, оценить и скорректировать целевую функцию товара с учетом составляющих её параметров (результативность и совокупные затраты). Для оптимизации значения целевой функции отдельно взятого товара, необходимо сравнить её параметры с соответствующими показателями спроса и выяснить, какой из показателей целевой функции: цена или качество товара – имеют наибольшее влияние на спрос и в первую очередь требует корректирования. По результатам сравнительного анализа принимаются решения о корректировке либо показателя результативности, либо затратных параметров целевой функции, а также планируется не только оптимальные множества параметров каждого из видов товаров для определённых групп покупателей, но и наиболее рациональное предложение товаров с различными значениями целевой функции по локальным рынкам.

При выборе оптимального варианта следует учитывать, что по локальным рынкам спрос на значение целевой функции и отдельные составляющие её па-

раметры даже в отношении аналогичных товаров могут существенно отличаться. К примеру, на одних рынках преобладают покупатели, заинтересованные в более качественных и производительных товарах, а на других – в менее качественных, но более дешёвых. Фирмам-производителям следует оценить свои ресурсные возможности по выпуску различных модификаций товара, чтобы расширить зоны позиционирования данного вида товара. А также фирме следует найти варианты оптимального сочетания товаров не только по составу ассортиментных групп, но и по показателям целевой функции.

Следует учитывать временной фактор позиционирования различных видов товаров. Спрос на значения целевой функции товара меняется со сменой стадии его жизненного цикла. Например, ценовые и качественные параметры спроса обычно значительно выше на стадии внедрения товара на рынок или роста предложения, чем на поздних стадиях его позиционирования на рынке. И соответственно, соотношение цены и качества, характеризующее целевую функцию товара, должно изменяться. Фирма, в целях увеличения своих доходов и повышения удовлетворенности совокупного потребительского спроса, должна оптимизировать во времени не только параметры каждого товара по отдельности, но и находить их рациональное сочетание.

Рассмотренный в статье метод оптимизации целевой функции товара позволяет привлечь различные группы покупателей за счет предложения товаров с оптимальными для них значениями целевой функции. И тем самым расширив рынок, повысить поток доходов фирмы.

### **Литература**

1. В.В. Бузырев. Экономика строительства. – М.: Академия, 2008. – 245 с.
2. Ю.В. Меркулова. Ситуационно-стратегическое планирование в экономике. – М.: Экономика, 2013. – Т. 1. с. 531.
3. Т.Р. Пастухова. Экономика строительства. – М.: Изд-во Ассоциация строительных вузов, 2009. - 247 с.

### **Жирнова Мария Валерьевна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Климычев Владислав Владимирович**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ФОРМИРОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ ЦЕНЫ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ**

**Ключевые слова:** договорная цена, ценообразование, подрядные торги, инвестор, подрядчик.

**Аннотация.** Ценообразование в строительной деятельности играет важную роль, а следовательно и формирование договорной цены на строительную продукцию, как неотъемлемую часть в сфере ценообразования. В статье представлены основные, наиболее важные проблемы в сфере ценообразования и в формировании договорной цены, достаточно информативно проанализирована данная тема, актуальность и значимость в экономике строительства.

В сфере производства строительной продукции и в целом в строительстве возникает необходимость обеспечить сочетание интересов субъектов инвестиционного процесса: заказчика, проектировщика, подрядчика, изготовителей изделий, материалов и. т. д. В этих условиях значительно возрастает роль договорных отношений и договорной цены.

Договорная цена так или иначе формируется по множеству аспектов, влияющих на ее величину (стоимость строительных материалов, транспорт, регион строительства и. т. д.). Как правило, договорная цена заключается после подрядных торгов с победителем. Она бывает твердая и открытая. Ту или иную принимают в зависимости от сложности и времени строительства. Заключение твердой цены осуществляется при небольшой продолжительности и сложности строительно-монтажных работ (далее СМР), когда возможно спрогнозировать экономическую обстановку, а открытая уточняется в процессе строительства, когда при больших сроках работ и множестве технологических процессов спрогнозировать экономическую обстановку сложно [4]. Актуальность темы «Формирование договорной цены на строительную продукцию» обусловлена тем, что в данном процессе имеют место быть множество аспектов, начиная с подрядных торгов, оферты, составления инвесторской сметы, что больше относится к организационно-экономической начальной стадии и заканчивая физической деятельностью в виде СМР, а также установление фактической стоимости строительства в связи с выполненным объемом работ, условиями строительства и экономической обстановкой.

Формирование договорной цены оказывает большое влияние на систему ценообразования и экономику строительства. В современных условиях рыночных отношений большой интерес представляет конкуренция. Это обусловлено тем, что на рынке имеются множество подрядных организаций, в следствии чего, особое значение приобретают договорные отношения. По завершению подрядных торгов, с победителем заключается контракт (договорная цена). Договорная цена формируется к моменту заключения договора на строительно-монтажные работы (при наличии у заказчика проектно-сметной документации). На основе представленной документации подрядчик определяет свою стоимость, тем самым процесс формирования договорной цены заключается в согласовании окончательной стоимости строительства объекта или конкретных видов работ (твердая договорная цена) или стоимость СМР может корректиро-

ваться в процессе строительства, в зависимости от рыночной обстановки (открытая договорная цена) [4].

Согласно договору строительного подряда, подрядчик обязуется возвести объект или выполнить конкретные виды работ в определенные сроки, а заказчик должен создать необходимые условия для выполнения работ подрядчика, оплатить договорную цену, принять объект по окончании строительства [2].

Договорная цена на строительную продукцию включает [3]:

- а) сметную стоимость строительного-монтажных работ;
- б) прочие затраты;
- в) стоимость других работ (проектные работы, приобретение оборудования и инструмент);
- г) средства на непредвиденные работы и затраты в размерах, установленных по договоренности;
- д) затраты, связанные с формированием рыночных отношений и не учтенные государственными нормами и ценами.

В следствии чего, договорная цена складывается из базисного показателя цены и показателей учитывающих рыночную обстановку.

При строительстве крупных объектов заказчик чаще всего заключает несколько договоров подряда. Подрядные торги могут проводиться не только на весь объект, но и на отдельные виды работ, отсюда имеется возможность получения экономической выгоды, а также сокращение сроков строительства, повышение качества выполнения работ (специализированные подрядные организации) и т.д.

Договор строительного подряда имеет ряд особенностей, позволяющих выделить его в отдельный вид договора подряда [1]:

1. Объектами договора строительного подряда являются объекты недвижимости со специфическими особенностями.
2. Подрядчик должен выполнять обязанности и нести ответственность в той деятельности, на которую имеется допуск СРО.
3. Заказчик, являющийся чаще всего владельцем земельного участка, на котором будут проводиться СМР, обязан предоставить необходимые условия для выполнения работ подрядчика.
4. В отдельных случаях имеется возможность установить дополнительные обязанности подрядчика, после выполнения работ (гарантии).
5. При заключении договора необходимо использовать нормативные акты и другие нормативные документы.
6. Дополнительный надзор может осуществлять посредник – организация, специализирующаяся в данной области.

Важной особенностью является то, что договор подряда является правовым документом, регулирующим взаимоотношения и учитывающий интерес обеих сторон. Вмешательство государства в договорные отношения не допускается. Все разногласия по договору должны быть рассмотрены и решены в процессе подготовки договора до его подписания. При недостижении соглаше-

ния по условиям договора, документ может быть не заключен, а в отдельном случае и расторгнут [1].

Ввиду имеющихся положительных качеств формирования договорной цены, приведенных выше, имеются и отрицательные в виде основных проблем.

К основным проблемам формирования договорной цены относятся:

1. Неоперативное реагирование на изменение цен на строительные ресурсы из-за отсутствия системы мониторинга рынка.
2. Необходимость в своевременном учете новых технологий строительства и производства.
3. Потребность организации в опытных кадрах и специалистах.
4. Несвоевременное предоставление информации о текущих ценах и номенклатуре материалов производителями и поставщиками.
5. Необходимость разработки системы сдерживания роста цен на строительную продукцию при использовании резервов снижения ее стоимости.

Также существует ряд проблем, которые оказывают влияние на стоимость строительной продукции.

В связи с изменениями в российской экономике и переходом к рыночным отношениям, экономика строительства также претерпела существенные изменения, а именно переход к договорным отношениям и процессу формирования договорных цен (свободных). При наличии на рынке конкурентной среды, ввиду значительного количества подрядных организаций, возникла необходимость проведения конкурса с выбором победителя, а именно проведения подрядных торгов и использование твердой цены на продукцию при заключении контракта. Установление твердой цены могло бы способствовать в упрощении проведения подрядных торгов и выбора победителя при наличии фиксированной цены, а также созданию противозатратного механизма формирования цены. К сожалению данный замысел не был реализован из-за отсутствия заинтересованности участников инвестиционной деятельности в экономии капитальных затрат и затруднения в выборе подрядчика, при наличии организаций со связями с властями, что приводит к снижению конкуренции.

На сегодняшний день цена представляет важнейший экономический рычаг, с помощью которого осуществляется регулирующее воздействие на деятельность строительных предприятий. Сметная стоимость является основой в планировании, инвестировании, учета и отчетности, расчетов выполненных работ и т.д. Существующая система ценообразования основана на концепции рыночного ценообразования, которая подразумевает установление рыночных цен на строительную продукцию. Рыночная цена представляет собой среднюю стоимость монтажных работ в определенный период строительства и на конкретном рынке.

Государственная система рыночного ценообразования и сметного нормирования предоставляет условия для создания системы подходов к определению стоимости строительства.

## Литература

1. Гумба Х.М. Ценообразование и сметное дело в строительстве: учеб. Пособие для академического бакалавриата / Х.М. Гумба, Е.Е. Ермолаев, С.С. Уварова, С.В. Беляева, В.А. Власенко, Е.Н. Жутаева; под общ. ред. Х.М. Гумбы. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017.–372 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.
2. Павлов А.С. Экономика строительства. В 2 ч. Ч. 2: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А.С. Павлов. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 364 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.
3. Сметная документация в строительстве. Определение договорной цены. Режим доступа: [http://www.ks3.ru/?page\\_id=37](http://www.ks3.ru/?page_id=37)
4. Экономика строительного комплекса: Определение договорных цен на строительную продукцию. Режим доступа: [http://nedvigovka.ru/biblioteka/is8/7\\_5.htm](http://nedvigovka.ru/biblioteka/is8/7_5.htm)

### **Жирнова Мария Валерьевна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Чечерин Дмитрий Игоревич**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Ключевые слова:** инвестиции, эффективность, принятие решений.

**Аннотация:** работа посвящена рассмотрению сущности управления инвестиционной деятельностью. Исследована поэтапность принятия решений в процессе управления инвестиционной деятельностью в строительной организации.

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. Она представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации. Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, грамотного вложения финансового капитала являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности, чем и обусловлена актуальность выбранной темы.

В управлении инвестиционной деятельностью выбор инвестиционных проектов и оценивания их экономической эффективности является одним из этапов ответственности.

Потребность предприятия в инвестициях определяет из учета возможности привлечение инвестиционных ресурсов за счет как внутренних, так и внешних, источников финансирования и инвестиционных проектов.

Эффективность инвестиционных проектов оценивается на основе таких методических подходов: оценка возвращения инвестированного капитала на основе показателя денежного потока, который формируется за счет суммы чистой прибыли и амортизационных отчислений в процессе эксплуатации инвестиционных проектов; обязательного приведение к нынешней стоимости как инвестированного капитала, так и суммы денежного потока; выбору ставки процента (дисконтной ставки) в процессе дисконтирования денежного потока для разных инвестиционных проектов.

В процессе принятия решений относительно реализации отдельных альтернативных инвестиционных проектов решающую роль играет оценивание их эффективности. Для такого оценивания необходимо совершить финансовый анализ каждого из проектов и сопоставить показатели доходов и расходов с учетом уровня инвестиционных рисков.

Анализ целесообразности вложения средств в инвестиционный проект строительной организацией целесообразно осуществлять в девять этапов.

На первом этапе нужно определить цель проекта, то есть желаемый результат деятельности, который мы хотим получить от инвестиционного проекта за определенные сроки на заданных условиях его реализации.

Второй этап включает в себя проведение технического анализа, который заключается в определении эффективных для этого проекта технологий и техники.

На третьем этапе проводится маркетинговый анализ, при котором рассматриваются вопросы рынка сбыта продукции и услуг, которые будут изготавливаться в процессе реализации инвестиционного проекта.

Четвертый этап заключается в проведении институционального анализа, роль которого заключается в оценке организационно-правовой, административной, политической среды и приспособлении организационной структуры предприятия к конкретному проекту.

На пятом этапе анализа инвестиционного проекта проводится социальный анализ, который дает возможность определить масштабы влияния проекта на социальную среду, выгоды, которые получают жители региона от реализации проекта и возможное негативное влияние проекта на население.

Шестой этап – бюджетный анализ. Этот анализ дает возможность определить, какие финансовые последствия для государственного или местного бюджета принесет реализация проекта.

На седьмом этапе проводят анализ окружающей среды, который позволяет оценить возможное негативное влияние проекта на воздушный бассейн, почву, водоемы, флору и фауну.

Восьмой этап является очень ответственным, поскольку на этом этапе оценивают риски проекта. В литературе выделяют качественную и количест-

венную оценки риска. Качественный анализ заключается в идентификации возможных видов риска, тогда как количественный анализ - это предоставление риска числового значения.

Для достижения большей точности полученных значений величины риска целесообразно пользоваться комплексным методом оценки риска, который заключается в применении как качественного, так и отдельных элементов различных методов количественного анализа риска. По уровню риска различают инвестиционные проекты: безрисковые, минимального риска, повышенного риска, критического риска и катастрофического риска. Решение о принятии рискованного проекта принимается в зависимости от его склонности к риску. Большой риск - большие прибыли, однако и возможность испытать больших потерь.

Девятый этап заключается в проведении экономического анализа проекта, целью которого является сравнение расходов и пользы от проекта.

При принятии решения о целесообразности инвестирования в тот или иной проект для инвестора наиболее важное значение имеет соотношение между доходностью и рискованностью. В этом случае под доходностью понимается темп прироста капитала с учетом влияния инфляции, который сможет покрыть расходы на разработку системы управления риском. При сравнении и определении вариантов инвестиций проблема риска является одной из основных. При оценке эффективности проекта используют всю имеющуюся информацию об условиях его реализации, что позволяет полнее учесть все имеющиеся факторы неопределенности и риска.

### Литература

1. Есин Е.Ю. Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов / Е.Ю. Есин // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. №2, 2011.
2. Жирнова М.В. Формирование модели принятия эффективных инвестиционных решений / М.В. Жирнова // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. №2, 2011.
3. Хавин Д.В., Колосова Т.В., Лапаев Д.Н. Многокритериальное принятие инновационных и инвестиционных решений // учебное пособие, 2013.
4. Анопченко А.И. Алгоритм формирования портфеля инвестиций для предприятия холдингового типа / А.И. Анопченко, Д.С. Бенволенский, С.Н. Суглобов и др. // Фундаментальные исслед. – 2012. - № 3-2. – С. 362–366
5. Рекшинская Ю.Ю. Особенности инвестиционной политики промышленных предприятий и пути ее совершенствования / Ю.Ю. Рекшинская // Упр. экон. системами. – 2013. - № 54 (6). – С. 37.
6. Фомин П.Б. Учет факторов неопределенности и рисков в технико-экономическом обосновании инновационных проектов / П.Б. Фомин, В.З. Черняк // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 3. - С. 439-442.

7. Чугунов В.И. К вопросу качества технико-экономического обоснования инвестиционного проекта / Чугунов В.И., Прокаева И.Г. // Финансы и кредит. - 2013. - № 27. - С. 64-69.

### **Жирнова Мария Валерьевна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Ключевые слова:** инновации, строительство, инвестиции, оперативно-производственное планирование, автоматизированные системы управления.

**Аннотация:** в статье рассматривается управление проектной деятельностью с точки зрения управления проекта в сфере инноваций, управленческих особенностей многофункциональных работ в сфере строительства.

Одним из важнейших и наиболее трудоемких в разработке документов в составе проекта производства работ, проекта организации работ на годовую программу фирмы, инвестиционно-строительного проекта, инновационного проекта является календарный план, без которого строительство объекта начинать нельзя. Календарный план производства работ является приложением к договору (контракту) на возведение объекта, а также основным документом, на основе которого осуществляется в последующем управление строительством объекта.

В ходе реализации инвестиционного проекта возникает необходимость дополнить и изменить проектную документацию, в зависимости от влияния климатических условий района строительства, отставанием фактического хода работ от запланированного, несвоевременными поставками на объект материально-технических ресурсов и т.д. В связи с этим в процессе оперативного управления ходом работ возникает необходимость постоянной корректировки исходного календарного плана производства работ, внесения в него многочисленных изменений.

На основе пообъектных календарных планов производства работ строится и система оперативно-производственного планирования, разрабатываются календарные планы организации работ на годовую программу работ строительной организации. В этой связи трудоемкость управленческих работ, связанная с разработкой календарного плана производства работ и его реализацией, еще больше возрастает. Таким образом, возникает необходимость в применении для этих целей автоматизированных систем, современных компьютерных технологий.

Для автоматизации календарного планирования и управления проектами в целом используются программные комплексы: Адепт: Управление строительством, VisualData Планирование производства работ, Гектор: Проектировщик-строитель, PlanWizard, 1С: Предприятие 8.0. Подрядчик строительства 3.0. Управление строительным производством, Time Line, Open Plan, Microsoft Project, Primavera, SureTrak, Spider Project и др.

Данные программы, как правило, в разной степени обеспечивают:

- планирование производства работ по методу критического пути;
- ведение статистики проекта в реальном времени;
- создание многоуровневой иерархической структуры работ;
- использование различных типов зависимостей между работами;
- планирование ресурсов;
- импорт ресурсов из сметных документов и использование полученного списка ресурсов для построения проекта;
- поддержку различных календарей (общих, ресурсных, работ);
- отслеживание выполнения хода работ;
- построение ресурсных графиков;
- проведение функционально-стоимостного анализа;
- формирование различных отчетных документов.

Автоматизированные системы планирования и управления проектами применяются для эффективной разработки и реализации инвестиционно-строительного проекта:

- при календарном планировании инвестиционно-строительного проекта;
- при формировании конкурсной документации для участия строительной организации в торгах;
- при подготовке строительного производства;
- при оперативном управлении проектом строительства.

Сравнительный анализ программ, применяемых для оперативно-производственного планирования и управления инновационными инвестиционно-строительными проектами представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Программы, применяемые для оперативно-производственного планирования в строительстве.

Наименование программного комплекса	Описание
Time Line	Система Time Line предназначена для информационной поддержки принятия управленческих решений в процессе планирования и реализации проектов.
Open Plan	Система, предлагающая решение по управлению проектами масштаба корпорации. Open Plan, в отличие от непрофессиональных пакетов календарного планирования, предлагает богатые возможности по ресурсному и финансовому анализу, организации мультипроектной и многопользовательской работы.

	Система позволяет применять встроенные функции с учетом особенностей корпоративных процедур планирования и управления.
Microsoft Project	Программный комплекс является современным компьютерным инструментарием, предназначенным для осуществления календарного планирования в строительстве, и относится к программам управления проектами.
Primavera	Набор специализированных программных модулей, обеспечивающих календарно-сетевое планирование и контроль, управление портфелями проектов, управление ресурсами, сбор фактических данных, административную поддержку проектов.
SureTrak	Продукт начального уровня для управления несложными проектами в небольших компаниях или фрагментами крупных проектов, облегченный вариант системы Primavera Project Planner.
Spider Project	Интегрированная система управления проектами, спроектированная и разработанная с учётом большого практического опыта, потребностей, особенностей и приоритетов Российского рынка.
Адепт: Управление строительством	Комплексное решение по управлению проектами. Реализация календарно- сетевого планирования для строительных организаций.
VisualData Планирование производства работ	Программа предназначена для повышения эффективности управления предприятием путем автоматизации процессов формирования календарных планов выполнения работ с последующим контролем их реализации, с использованием наглядных форм представления данных.
Гектор: Проектировщик-строитель	Программный комплекс предоставляет пользователям уникальный инструмент для разработки необходимой и обязательной для строительства документации: проекта организации строительства, проекта производства работ, технологических карт и т.д.
PlanWizard	Автоматизация управленческой деятельности в строительных организациях, а именно – для календарного планирования и сетевого планирования проектов в строительстве.
1С:Предприятие 8.0.Подрядчик строительства 3.0 Управление строительным производством	Программный продукт предназначен для автоматизации управления строительным производством, производственного планирования (составления календарных планов), ведения производственного учета, анализа хода выполнения строительно-монтажных работ.
nanoCAD СПДС Стройплощадка	Программа предназначена для подготовки разделов Проекта организации строительства (ПОС) и Проекта производства работ (ППР), а также для оформления проектно-конструкторской документации в соответствии со стандартами СПДС (Система проектной документации для строительства). Программа базируется на

	графическом ядре AutoCAD и содержит все инструменты создания двумерных чертежей.
СПДС Стройплощадка	Специализированное программное обеспечение, предназначенное для автоматизации оформления чертежей по разделам «Проект организации строительства» (ПОС) и «Проект производства работ» (ППР). В качестве графической платформы СПДС Стройплощадка используется надстройка к AutoCAD – СПДС GraphiCS.
Техэксперт: Стройтехнолог	Система позволяет решить следующие задачи: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Выбор методов производства работ, описание последовательности выполнения работ с обеспечением требуемого качества работ.</li> <li>– Формирование графика выполнения работ с соблюдением требований охраны труда и пожарной безопасности.</li> <li>– Расчет потребности в материально-технических ресурсах.</li> <li>– Подготовка документации для участия в тендерах, конкурсах.</li> </ul>

Следует учитывать, что зарубежные программные комплексы ориентированы на западные технологии планирования и не учитывают Российскую специфику и практику организации строительного производства.

Работники аппарата управления строительных организаций затрачивают много времени на проверку и согласование планов поставок ресурсов, на проверку сформированных вручную наборов работ в составе системы оперативно-производственного планирования. Применение современных компьютерных технологий позволит значительно снизить эти затраты.

#### **Литература**

1. Башева А.В., Колосова Т.В., Чернов В.А. Стратегические концепции инновационного развития предприятий при реализации системных преобразований // Инновации и инвестиции, №8, 2015.

2. Есин Е.Ю. Разработка программы формирования и реализации инвестиционного проекта / Есин Е.Ю. // Экономика и право: анализ тенденций и перспектив развития. Часть I. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2016.

3. Хавин Д.В., Колосова Т.В., Лапаев Д.Н. Многокритериальное принятие инновационных и инвестиционных решений // учебное пособие, 2013.

4. Уськов В.В. Инновации в строительстве: организация и управление. Учебно-практическое пособие. – М.: Инфра-Инженерия, 2016.

#### **Жулькова Юлия Николаевна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Ключевые слова:** риэлтор, риэлторские услуги, рынок недвижимости.

**Аннотация:** В статье показана необходимость совершенствования риэлторской деятельности в условиях современного рынка недвижимости. Отмечено, что деятельность риэлторов имеет важное социальное значение, связанное с решением жилищных проблем граждан. Рассмотрены факторы, сдерживающие развитие этого вида бизнеса.

На современном этапе экономического развития России становится очевидным, что с учетом современных изменений рынок риэлторских услуг является быстро развивающимся и одним из высококонкурентных. На сегодняшний день рынок недвижимости можно охарактеризовать как увеличивающийся в объеме. Так, по данным Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, с 2010 г. в Российской Федерации наблюдалась положительная динамика по объему ввода жилья. В 2015 г. этот показатель достиг рекордного уровня – 85,35 млн кв. м и вырос по сравнению 2014 г. на 1,4%. Также в 2015 г. значительно увеличился (на 20,8%) объем ввода жилья эконом-класса и составил 37,1 млн кв. м. За I кв. 2017 г. введено 13,1 млн кв. м жилых помещений, в том числе жилья эконом-класса 6,4 млн кв. м, что составляет 48,8% от общего объема ввода и на 14,3% выше показателя аналогичного периода 2016 г. [1]. Кроме того, при росте цен на отдельные объекты недвижимости, увеличивается и разнообразие сделок, в том числе с участием государства.

В этой связи особое значение и существенная роль принадлежит риэлторским компаниям, наряду с основными участниками рынка, в числе которых заемщики, продавцы жилья, кредиторы, операторы вторичного рынка ипотечных кредитов (агентства по ипотечному жилищному кредитованию), органы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, страховые компании, оценщики, инвесторы и другие.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 11.01.2000 №28 (ред. от 08.05.2002) «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» (вместе с «Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», «Планом подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации») «риэлторские фирмы – юридические лица, являющиеся профессиональными посредниками на рынке купли-продажи жилья. К функциям риэлтеров относятся подбор вариантов купли-продажи жилья для заемщиков и продавцов жилья, помощь в заключении сделок по купле-продаже, организация продажи жилья по поручению других участников рынка жилья, участие в организации проведения торгов по реализации жилья, на которое обращено взыскание» [2].

Исходя из формулировки, представленной в указанном Постановлении, риэлторские компании выполняют важную социально значимую функцию – помощь в обеспечении граждан жильем.

Однако при всей своей значимости риэлторская деятельность в настоящее время не лишена проблем и недостатков, часть из которых была приобретена на раннем этапе ее развития: в частности, в 1990-х гг. этот вид бизнеса состоял из небольших агентств или же частных маклеров, основная задача которых состояла в обеспечении «закрытости» сделки, то есть в предоставлении минимального количества и не всегда качественной (правдивой) информации, а также часто отсутствию ее легальности.

В настоящее время практически отсутствует какой-либо государственный контроль деятельности агентств недвижимости, поскольку закон о риэлторской деятельности был отклонен и на сегодняшний день существует только в виде проекта [3], а эту функцию сегодня исполняют саморегулируемые организации (СРО), которыми разработаны нормативные документы системы сертификации, профессиональный стандарт деятельности, методические материалы и прочая документация.

Миссию создания и развития в России цивилизованного рынка недвижимости взяла на себя Российская Гильдия Риэлторов (РГР) [4], однако только небольшая часть агентств недвижимости является ее членом. Например, в г. Нижнем Новгороде зарегистрировано 167 агентств недвижимости (по данным сайта «Гипермаркет недвижимости Нижнего Новгорода и области» – крупнейшей базе объектов недвижимости Нижнего Новгорода и области) [5], а на официальном сайте Нижегородской гильдии Сертифицированных Риэлторов заявлено о членстве 31 компании [6].

Основные причины отсутствия популярности Гильдии непосредственно у самих действующих риэлторов можно свести к следующим. Первая связана с тем, что редко рядовой потребитель риэлторских услуг знает о существовании самой Гильдии, да и в противном случае скорее всего не будет интересоваться возможным членством в ней. На сегодняшний день для клиента нет абсолютно никаких преимуществ в проведении сделки с агентством – членом СРО. Напротив, это скорее приведет к удорожанию риэлторских услуг, поскольку членство требует немалых затрат.

Из этого следует другая причина – наличие определенных барьеров. К финансовым барьерам можно отнести оплату вступительного (оплачивается один раз единовременной выплатой), ежеквартального членского и дополнительных взносов. Также определенным барьером могут быть трудности в части соблюдения порядка вступления в Гильдию, исполнения обязанностей как ее члена, в том числе исполнение решений органов управления гильдией. Исходя из того, что агентство недвижимости – это в первую очередь коммерческая организация, а имиджевая составляющая бизнеса не обеспечит эффективного функционирования, то компания скорее всего будет уделять первоочередное внимание решению вопросов повышения конкурентоспособности и задействию-

вать все имеющиеся ресурсы, в том числе и финансовые, на сохранение своего положения на рынке в связи с обострением конкуренции.

С этим утверждением косвенно согласилась и РГР, которая при разработке «Стратегии РГР 2020» в качестве основных угроз для развития Гильдии указала такие современные веяния рынка как выход на него нового конкурентного продукта «без риэлтора» и увеличение количества частных маклеров [4].

Для изменения ситуации на рынке целесообразно не только популяризовать деятельность Гильдии (как Российской, так и в городах), но и сделать определенные шаги навстречу потребителю. Клиент всегда ценит ответственность продавца и готов за нее платить. На сегодняшний день риэлтор не несет ответственность за сделку и за «случайные» (например, в случае отказа продавца) траты будущего собственника (покупателя) объекта. В этой части было бы оправданным страхование ответственности. В указанном выше Проекте Федерального закона №1106182-6 «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью» отмечено, что риэлторская деятельность это «Посредническая и агентская деятельность на рынке сделок с недвижимостью...» в ст. 12 предусмотрено обеспечение имущественной ответственности при осуществлении риэлторской деятельности. Этот фактор в случае принятия закона невыгоден риэлторам и агентствам, но, возможно, будет интересен потребителю, поскольку отсеет неграмотных консультантов (однако, нужно в этом смысле проводить четкую грань между возможностями риэлтора и юриста).

Также необходимо уделить внимание более тщательному составлению договоров и учитывать изменения и возможности российского законодательства (например, при покупке объекта на вторичном рынке или в состоянии, требующем ремонта).

Особое внимание необходимо уделить имиджу риэлтора, а в частности вопросам образования и повышения профессионального уровня. Так, например, в США обучение в школе по подготовке риэлторов занимает 45 часов, а в последующем каждые два года риэлтор обязан проходить повышение квалификации (четыре курса, в среднем 20 часов) [7]. За весь период обучения будущий риэлтор сдает несколько экзаменов, включающих более 1000 вопросов [8].

Развитие рынка недвижимости сопряжено с развитием риэлторских услуг и, соответственно, требует качественного изменения не только риэлторов посредством возможно централизованного обучения с целью соответствия нормам профессиональной этики и получения базовых знаний, но и всех основных участников с целью укрепления взаимоотношения между ними. Рынок недвижимости, как и рынок любого другого товара, должен регулироваться государством, в результате чего достичь состояния «прозрачности» риэлторских услуг; законодательного закрепления этого вида деятельности и цивилизованного поведения всех его участников.

## Литература

1. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/trades/zhilishnaya-politika/8/>.

2. Постановление Правительства РФ от 11.01.2000 №28 (ред. от 08.05.2002) «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» (вместе с «Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», "Планом подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации»). Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_25763/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_25763/).

3. Проект Федерального закона №1106182-6 «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью» (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 22.06.2016). Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=14.8257#0>.

4. Российская Гильдия Риэлторов. Режим доступа: <http://rgr.ru/>.

5. Гипермаркет недвижимости Нижнего Новгорода и области. Режим доступа: <http://www.gipernn.ru/about>.

6. Нижегородская гильдия Сертифицированных Риэлторов. Режим доступа: <http://nngsr.ru/>.

7. Дафнер Е.В. Модель организации купли-продажи недвижимости в США / Е.В. Дафнер // Механизация строительства. – 2012. – №7. Режим доступа: <http://www.metropoldevelopment.ru/mediacache/3bc53e45-bf43-4f17-9f26-42e4f18cefa2.pdf>.

8. Запорощенко М.Д., Крум Э.В. Риэлтер и риэлтерская деятельность в США / М.Д. Запорощенко, Э.В. Крум // Перспективы развития риэлтерского бизнеса : сборник научных статей. Минск : ГИУСТ БГУ, 2012. Режим доступа: [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/32641/1/Запорощенко\\_Риэлтерская%20деятельность%20в%20США.pdf](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/32641/1/Запорощенко_Риэлтерская%20деятельность%20в%20США.pdf).

### **Забоева Марина Николаевна**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ),

### **Малыгина Елена Николаевна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, методы оценки эффективности инвестиционного проекта, чистый дисконтированный доход, рентабельность инвестиций, внутренняя норма доходности.

**Аннотация:** В статье представлены методы оценки эффективности инвестиционного проекта, основанные на применении дисконтирования. Рассмотрен пример оценки эффективности проекта строительства жилого дома. Рассчитаны показатели чистого дисконтированного дохода, рентабельности инвестиций, внутренней нормы доходности, срока окупаемости проекта.

Понятие эффективности инвестиционного проекта подразумевает степень его соответствия цели инвестирования. Для определения этой степени и используется оценка проекта. К методам оценки эффективности инвестиционного проекта, основанным на применении дисконтирования относятся:

- метод определения чистого дисконтированного дохода NPV;
- метод расчета рентабельности инвестиций PI;
- метод расчета внутренней нормы доходности IRR;
- расчет срока окупаемости проекта DPP.

Рассмотрим методы оценки эффективности инвестиций на примере проекта строительства жилого дома. Первоначальные инвестиции в данный проект составили – 388,22 млн руб. В течение трех лет предполагаются денежные поступления от продажи квартир в этом доме:

- в первый год - 49,26млн руб.;
- во второй год - 376,74млн руб.;
- в третий год - 124,2млн руб.

Рассчитаем чистый дисконтированный доход по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0, (1)$$

$r$  – дисконт;

$CF_t$  – чистые денежные поступления в течение  $t$  лет;

$I_0$  – первоначальная инвестиция;

$n$  – число этапов реализации проекта.

Для расчета NPV коэффициент дисконтирования принимался 15 %.

$$NPV = \frac{49,26}{(1+0,15)} + \frac{376,74}{(1+0,15)^2} + \frac{124,2}{(1+0,15)^3} - 388,22 = 21,09(\text{млн руб.})$$

$NPV > 0$ , значит по доходу проект эффективен.

Рассчитаем рентабельность инвестиций (PI):

$$PI = 1 + \frac{NPV}{I_0} = 1 + \frac{21,09}{388,22} = 1,05; (2)$$

$PI > 1$ , значит проект прибыльный.

Прибыльность проекта показывает, сколько рублей обеспечит 1 вложенный рубль.

Рассчитаем среднегодовой показатель проекта (ARR):

$$ARR = \frac{PI}{\text{количество лет}} = \frac{1,05}{3} = 0,35; (3)$$

Среднегодовой показатель проекта показывает, что каждый рубль принесет 35 копеек прибыли ежегодно.

Рассчитаем следующий показатель - внутренней нормы доходности по формуле:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV(i_1)}{NPV(i_1) - NPV(i_2)} \times (i_2 - i_1), (4)$$

$i_1, i_2$  – ставки дисконтирования

При этом обязательно должны соблюдаться следующие условия:

1. при ставке  $i_1$ , NPV должна быть положительная;
2. при ставке  $i_2$ , NPV должна быть отрицательная;

Внутренняя норма доходности (IRR) – это такая ставка дисконтирования при которой чистая текущая стоимость проекта равна нулю.

Рассчитаем NPV при ставке 20%:

$$NPV = \frac{49,26}{(1 + 0,2)} + \frac{376,74}{(1 + 0,2)^2} + \frac{124,2}{(1 + 0,2)^3} - 388,22 = -13,71 \text{ млн руб.}$$

Т.е. при ставке 15 % – NPV положительна, при ставке 20 % – NPV отрицательна, рассчитаем IRR:

$$IRR = 15 + \frac{21,09}{21,09 - (-13,71)} \times (20 - 15) = 18,03\%$$

Рассчитаем срок окупаемости проекта DPP:

$$DPP = j + d, (5)$$

где  $j$  – целая часть срока окупаемости, в годах;

$d$  – дробная часть срока окупаемости.

Целая часть срока окупаемости рассчитывается исходя из неравенства:

$$-I_0 + PV_1 + PV_2 + PV_3 + \dots + PV_j \leq 0, (6)$$

где  $PV_1, PV_2, PV_3, \dots, PV_j$  - дисконтированные денежные потоки.

Дробная часть срока окупаемости рассчитывается по формуле:

$$d = \frac{|-I_0 + PV_1 + PV_2 + PV_3 + \dots + PV_j|}{| -I_0 + PV_1 + PV_2 + PV_3 + \dots + PV_j | + |PV_{j+1}|}, (7)$$

Для определения срока окупаемости проекта составим таблицу 1.

Таблица 1

Денежный поток проекта

Годы	денежный поток (млн руб.)	коэффициент дисконтирования	дисконтированный накопленный денежный поток (млн руб.)
0	- 388,22	$1/(1+0,15)^0 = 1$	- 388,22
1	49,26	$1/(1+0,15)^1 = 0,87$	$-388,22 + 42,78 = -345,44$
2	376,74	$1/(1+0,15)^2 = 0,76$	$-388,22 + 42,78 + 284,87 = -60,57$
3	124,2	$1/(1+0,15)^3 = 0,66$	$-388,22 + 42,78 + 284,87 + 81,6 = 21,09$

$j = 2$  года, т.к. в этот период все показатели меньше нуля.

$$d = \frac{|-60,57|}{|-60,57| + |21,09|} = 0,74 \text{ года}$$

$$DPP = 2 + 0,74 = 2,74 \text{ года}$$

На основе проведенного анализа можно сделать вывод об эффективности рассматриваемого проекта и принятии его к реализации.

### Литература

1. Дмитриев, М. Н. Количественный анализ риска инвестиционных проектов / М. Н. Дмитриев, С. А. Кошечкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
2. Хавин Д.В., Табунов, И.В. Формирование портфеля интеллектуальных ресурсов кластера в условиях изменения инновационной среды / Д.В. Хавин, И. В. Табунов // Интеграл. – 2014. – № 5-6.

### Климычев Владислав Владимирович

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЯ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

**Ключевые слова.** Подрядные торги, инвестор, подрядчик.

**Аннотация.** В современной строительной отрасли, при наличии на рынке большого числа конкурентов, большую роль оказывают подрядные торги при заключении договора подряда на выполнение различных видов работ. В статье представлены основные, наиболее важные проблемы в процессе проведения подрядных торгов, достаточно информативно проанализирована данная тема, актуальность и значимость в экономике строительства.

В наши дни чаще всего проектирование и строительство осуществляется подрядным способом при заключении договора подряда между подрядчиком и заказчиком. Договор подряда заключается по завершению проведения подрядных торгов с победителем, а также возможно заключение договоров одновременно с несколькими подрядчиками для получения экономической и материальной выгоды. Подрядные торги в данном случае выступают как способ размещения объявлений или заказов на выполнение работ, при котором подрядчик выбирается на конкурсной основе. [5] Актуальность темы «Организация и проведения подрядных торгов в строительстве» обусловлена тем, что подрядные торги оказывают существенное влияние на финансовую составляющую процесса строительства, качество выполнения работ, сокращение сроков строительства, при обоснованном выборе подрядчика по критериям стоимости, качества, надежности, своевременности.

Подрядный способ строительства подразумевает, что строительство осуществляется специальными строительными организациями (подрядчиками), имеющие собственные кадры разных специальностей, оборудование, строительную технику, специальный транспорт и т.д. [3]

При подрядном способе строительства заключается договор подряда между инвестором (заказчиком) и подрядчиком. В данном договоре оговариваются обязанности и ответственность сторон за выполнение оговоренной работы. [3] Подрядчик обязуется выполнить конкретные виды или комплекс работ в определенные сроки, определенным способом и оговоренной стоимости с возможностью предоставления гарантии и т.д. Заказчик обязуется представить подрядчику площадку для строительства и надлежащие условия для производства работ, своевременно финансировать и т.д.

Договор строительного подряда имеет ряд особенностей, позволяющих выделить его в отдельный вид договора подряда: [1]

1. Объектами договора строительного подряда являются объекты недвижимости со специфическими особенностями.

2. Подрядчик должен выполнять обязанности и нести ответственность в той деятельности, на которую имеется допуск СРО.

3. Заказчик, являющийся чаще всего владельцем земельного участка, на котором будут проводиться СМР, обязан предоставить необходимые условия для выполнения работ подрядчика.

4. В отдельных случаях имеется возможность установить дополнительные обязанности подрядчика, после выполнения работ (гарантии).

5. При заключении договора необходимо использовать нормативные акты и другие нормативные документы.

6. Дополнительный надзор может осуществлять посредник – организация, специализирующаяся в данной области.

Важной особенностью является то, что договор подряда является правовым документом, регулирующим взаимоотношения и учитывающий интерес обеих сторон. Вмешательство государства в договорные отношения не допускается. Все разногласия по договору должны быть рассмотрены и решены в процессе подготовки договора до его подписания. При недостижении соглашения по условиям договора, документ может быть не заключен, а в отдельном случае и расторгнут.

К подрядным работам можно отнести проектно-изыскательские, реставрационные, строительные-монтажные, пусконаладочные, ремонтные, разработка рабочего проекта предприятий и объектов, разработка рабочей и проектной документации и многие другие. [2]

На сегодняшний день существуют множества классификаций подрядных торгов по различным критериям, но классификация, приведенная ниже имеет более широкий спектр подразделения подрядных торгов по различным критериям. [4]

Классификация подрядных торгов:

- по наличию участников (открытые и закрытые);
- по наличию допуска (без предварительного отбора и с предварительным отбором);
- по местоположению (национальные, международные, местные, региональные);
- по структуре (одноэтапные, двухэтапные);
- по степени гласности (гласные, негласные);
- по виду подряда (строительство, проектирование, работы и т.д.);
- по предмету торгов (выполнение работ, поставка товаров и оказание услуг);
- по повторяемости (первичные, вторичные).

Как правило заказчик при выборе подрядчика из большого количества подрядных организаций для достижения качества, сокращения времени работ и получения финансовой выгоды проводит открытые торги, в которых могут принять участие различные подрядные организации, поставщики и т.д. Открытые торги проводятся с условием их публичного извещения.

В закрытых торгах принимают участие организации, имеющие приглашение заказчика. Информация о закрытых торгах не публикуется. Закрытые торги проводятся в случаях, когда та или иная продукция имеется у ограниченного числа поставщиков, предназначенная для нужд безопасности или конфиденциальная, а также когда заказчик в состоянии самостоятельно отобрать участников торгов и проведение открытых торгов весьма затратная и длительная процедура.

Подрядные торги могут проводиться собственными силами или с привлечением специальных организаций, имеющие статус юридического лица. Заказчик заключает договор с данной организацией в котором оговариваются обязанности сторон по условиям и результатам проведения торгов. Тот или иной выбор проведения подрядных торгов зависит от сложности и масштаба строительства.

Участниками подрядных торгов являются: заказчик в виде физического или юридического лица, строительные организации в виде потенциального будущего подрядчика, организаторы торгов. При проведении торгов на подряд по строительству за счет бюджетных средств может принять участие межведомственная комиссия по подрядным торгам. [5]

Обязательное проведение подрядных торгов осуществляется для строительства, финансируемого из бюджетных средств, а для строительства, производимого без использования бюджетных средств, подрядные торги проводятся по инициативе инвестора. [5]

К основным недостаткам в сфере проведения подрядных торгов относятся ряд проблем, перечисленных ниже.

1. Подготовка и проведение торгов является сложным процессом из-за наличия у заказчика только технической документации, в следствии чего могут возникнуть большое количество альтернативных предложений и при проведе-

нии строительно-монтажных работ (далее СМР) имеются различные варианты по качеству, снижения затрат и т.д.

2. Большая длительность инвестиционно-строительного периода, в течении которого могут изменяться цены на материалы, СМР, оборудование и нормативная база.

3. Большое количество торгов проводится с нарушением процедуры их проведения, что зачастую приводит к неправильному выбору подрядчика.

4. Часто при проведении торгов претенденты снижают цены и выигрывают торги, при этом возникает проблема с качеством выполнения работ. Подрядные организации не в состоянии выполнить работу требуемого качества по низкой цене или цена увеличивается по различным обстоятельствам. Увеличиваются сроки сдачи объекта.

5. К основным проблемам в сфере подрядных торгов можно отнести такие как диктование своих условий заказчику, низкая технологичность, невыгодная ценовая политика по отношению к заказчику и т.д.

6. Важной особенностью является то, что имеется проблема с большим объемом технической части конкурсной документацией.

К сожалению, существуют еще ряд проблем в сфере подрядных торгов, но и имеются положительные качества, оказывающие большое влияние в экономике строительства.

1. При наличии на рынке множества подрядных организаций, инвесторы заинтересованы в развитии конкуренции, что позволит повысить качество работ, повысить эффективность инвестиций, исключается возможность возникновения коррупции, снижение стоимости при грамотном выборе квалифицированного подрядчика.

2. Еще одним положительным качеством является то, что подрядные торги помимо того, что приходятся основой развития конкуренции, их определяют, как форму размещения заказов, позволяющую выбрать подрядчика.

Проведение торгов является сложным процессом и для достижения своих интересов (инвестора), подрядные торги должны оперировать на 3-и основные принципа конкурсной системы: [4]

– принцип равных возможностей участников (создание одинаковых условий для претендентов);

– принцип беспристрастного отношения к участникам (обязательное применение ясных критериев для всех претендентов и наличие единых методов оценки);

– принцип открытости (наличие гласности проведения подрядных торгов и предоставления результатов).

## Литература

1. Гумба Х.М. Ценообразование и сметное дело в строительстве: учеб. Пособие для академического бакалавриата / Х.М. Гумба, Е.Е. Ермолаев, С.С. Уварова, С.В. Беляева, В.А. Власенко, Е.Н. Жутаева; под общ. ред. Х.М. Гумбы.

–3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. –372 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.

2. Павлов А.С. Экономика строительства. В 2 ч. Ч. 2: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А.С. Павлов. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 364 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.

3. Экономика строительства: учебник для академического бакалавриата / под общ. ред. Х. М. Гумбы. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 449 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.

4. Экономика строительства. 3-е изд. / Под ред. В. В. Бузырева. – СПб.: Питер, 2009. – 416 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).

5. Подрядные торги в строительстве. Режим доступа: <http://02s.ru/viewpage66c9.html>

### **Крестьянинов Алексей Николаевич**

к.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Красюк Валерия Евгеньевна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПРОВЕДЕНИЯ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**Ключевые слова:** заказчик, закупки, контракт, контрактная система, начальная (максимальная) цена контракта, план закупок, подрядные торги, положение о закупках, поставщик, реестр недобросовестных поставщиков, товары и услуги, торговая площадка, торговая процедура.

**Аннотация:** В статье проведен сравнительный анализ двух федеральных законов, регламентирующих процедуру проведения подрядных торгов, а также выявлены основные преимущества одного из них.

В стране с развитой экономикой важнейшим инструментом создания конкурентной среды является система подрядных торгов.

Существует два федеральных закона, регулирующих систему подрядных торгов: от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Первый закон регулирует закупки бюджетных компаний, которые полностью принадлежат государству. Второй – закупки компаний, которыми государство владеет на 50% и больше.

Объем торгов по 44-ФЗ в 10 раз больше торгов по 223-ФЗ, он четко объясняет участникам правила, регламентирует параметры при выборе победителя и поэтому подходит начинающим участникам. 223-ФЗ, в свою очередь, менее строг, но, по трудоемкости, скорее для более опытных компаний. В проведении закупок тех и других есть принципиальные отличия.

Закон № 44-ФЗ распространяется на закупки всех государственных заказчиков и контролирует каждый этап торговой процедуры. Основными требованиями к заказчикам являются составление пятилетнего плана закупок и обоснование начальной (максимальной) цены контракта, к поставщикам – обеспечение заявок и исполнение контракта.

Игнорирование данных требований влечет за собой серьезные проблемы: для заказчиков – штрафы и отмена уже состоявшихся закупок, для поставщиков – внесение в реестр недобросовестных поставщиков. Закон дает гарантии для победителя в заключении контракта и оплате выполненных работ и предоставленных товаров и услуг в полном объеме.

Закон № 223-ФЗ устанавливает только общие принципы закупок для участников. При этом основное правило: компания обязана самостоятельно разработать Положение о закупках, в котором должны быть описаны требования к участникам и способы определения поставщика. Закон не требует обосновывать начальную (максимальную) цену контракта. Здесь план закупок составляется на один год. Заказчик вправе указывать конкретную марку и модель товара.

Заказчиками по закону № 44-ФЗ являются государственные и муниципальные бюджетные учреждения, по № 223-ФЗ – государственные компании с долей участия государства выше 50%, их «дочки» и «внучки», субъекты естественных монополий (нефтегазовые компании, РЖД и т.д.), организации, занимающиеся регулируемыми видами деятельности (энергетика, водоснабжение), бюджетные учреждения, если проводят закупки за счет грантов, средств субподряда, собственных средств.

Поставщиками по федеральному закону № 44-ФЗ могут выступать учреждения и предприятия уголовно-исполнительной системы, организации инвалидов, поставщики товаров из Таможенного союза (Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения), субъекты малого предпринимательства, социально ориентированные некоммерческие организации. От общего количества закупок, заказчики обязаны 15% проводить у субъектов малого предпринимательства и некоммерческих социально-ориентированных организаций.

Поставщиками по закону № 223-ФЗ – субъекты малого и среднего предпринимательства. У субъектов СМП годовой объем закупок по 223-ФЗ должен быть не меньше 18% совокупного годового объема договоров.

Для работы по закону № 44-ФЗ выбраны пять федеральных торговых площадок: РТС-тендер, ММВБ, Сбербанк-АСТ, Росэлторг и ZakazRF. Регистрация на ЭТП госзаказа бесплатна, но потребуется предоставить некоторые до-

кументы. В соответствии с № 44-ФЗ для участия в торгах по госзаказу нужна усиленная неквалифицированная электронная подпись.

Для проведения торгов по федеральному закону № 223-ФЗ используется множество электронных торговых площадок. Каждый заказчик в праве самостоятельно выбрать любую, реализующую возможность проведения таких закупок, площадку. Сейчас таких площадок около 170: ГазНефтеторг, ОБОРОНТОРГ, РУССИА ОнЛайн, АукционЦентр, Элтокс и другие.

На некоторых ЭТП по 223-ФЗ для коммерческих торгов взимается плата за регистрацию или ежемесячная абонентская плата.

Требования к сертификатам поставщиков зависят от конкретной электронной торговой площадки (ЭТП), на которой проводятся торги. Это может быть как квалифицированная подпись, так и неквалифицированная.

Федеральным законом № 44-ФЗ установлено 10 способов отбора победителей. К конкурентным закупкам относятся: открытые конкурсы, конкурсы с ограничением участия, закрытые конкурсы с ограничением участия, многоэтапные конкурсы, закрытые формы конкурсов, электронные аукционы, аукционы в закрытой форме, запросы предложений, запросы ценовых котировок. Закупка у единственного поставщика является неконкурентной закупкой.

Согласно федеральному закону № 223-ФЗ в положении о закупке у каждого заказчика обязательными являются только 2 вида процедур – электронный аукцион и конкурс. Все остальное способы закупки заказчик может выбрать по своему усмотрению. Закон № 223-ФЗ не ограничивает возможность закупки у единственного поставщика, но при этом необходимо обязательно отразить в положении случаи и основания для таких закупок.

В соответствии с законом № 44-ФЗ все этапы проведения торговой процедуры имеют установленные сроки, которые обязаны соблюдать, как участники, так и заказчики.

По 223-ФЗ заказчик самостоятельно устанавливает и прописывает сроки в своём Положении о закупках, которым в дальнейшем руководствуются участники и сам заказчик.

Согласно 44-ФЗ на официальном сайте госзакупок [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru) заказчик обязан размещать: отчет об исполнении контракта, по итогам года отчет об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций, отчет с обоснованием закупки у единственного поставщика.

По 223-ФЗ заказчик размещает на сайте [zakupli.gov.ru](http://zakupli.gov.ru) отчеты об общей стоимости заключенных договоров, договоров, заключенных с единственным поставщиком, заключенных договоров по закупкам, сведения о которых составляют государственную тайну, заключенных договоров с субъектами малого и среднего предпринимательства.

Согласно 44-ФЗ победитель конкурса или аукциона обязан финансово обеспечить контракт, вне зависимости от его цены. Размер обеспечения от 5 до 30% начальной максимальной цены контракта. Поставщик выбирает способ

обеспечения. Это либо внесение денежных средств на счет заказчика, либо предоставление банковской гарантии. В случае, если используется банковская гарантия, она должна быть выдана уполномочены на это банком и быть внесена в реестр банковских гарантий на [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru).

Обеспечение контракта в торгах по 223-ФЗ остается полностью на усмотрение заказчиков. Наличие или отсутствие этого требования всегда отражено в закупочной документации.

Федеральный закон № 44-ФЗ не дает возможности расторжения контракта и внесения изменений в него.

Федеральный закон № 223-ФЗ предоставляет возможность компании-заказчику изменить договор в части сроков, объемов и цен товаров, работ и услуг. В каких именно случаях возможны изменения, можно узнать из положения о закупках конкретного заказчика.

ФЗ-223 имеет еще некоторый ряд преимуществ перед ФЗ-44.

1. Гибкое планирование. Планирование по общему правилу осуществляется только на 1 год, обосновывать закупки не требуется, план может быть изменен в любой момент и по любой причине.

2. Не требуется обосновывать начальную (максимальную) цену договора.

3. Закон № 223-ФЗ позволяет заказчику по собственному усмотрению установить квалификационные требования к участникам закупок, что защищает их от сделок с недобросовестными поставщиками.

На основании сравнительной характеристики двух законов, можно сделать вывод, что федеральный закон № ФЗ-223 носит рамочный характер и определяет лишь общие принципы осуществления закупок, ФЗ-44 более детально описывает все эти этапы.

### **Литература**

1. Лобов, А.Ю. Сравнительная характеристика Закона о размещении заказов и Закона о контрактной системе [Электронный ресурс]. / А.Ю. Лобов // КонсультантПлюс, - 2013. - Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

2. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц [Электронный ресурс] // Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ (действующая редакция от 07.06.2017). – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] // Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (действующая редакция от 29.07.2017). – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

### **Крестьянинов Алексей Николаевич**

к.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## Сорокин Роман Юрьевич

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ MS PROJECT НА ПРИМЕРЕ ПОСТРОЕНИЯ ПЛАНА-ГРАФИКА ПРОЕКТА «СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА»

**Ключевые слова:** план-график, многофункциональный жилой комплекс, MS Project.

**Аннотация:** в данной статье рассматривается разработка плана-графика по проектированию, строительству и сдаче в эксплуатации многофункционального жилого комплекса в программе MS Project.

Деятельность практически любого современного проекта, независимо от продолжительности, сферы деятельности, количества и состава участников, бюджета, намеченных целей и задач проекта, на современном этапе невозможно представить без использования современного программного обеспечения. Более того, в последнее время среди разработчиков ПО по управлению проектами все большее внимание уделяется развитию стандартов как для самих процессов планирования и управления проектами (например, PMI), так и для электронных средств, используемых в этих процессах.

Одним из наиболее распространенных программных продуктов, предназначенных для управления проектами, является Microsoft Project. На сегодняшний день последняя версия данной программы - MS Project 2016 представляет собой оптимальный набор программных инструментов для управления проектами со стандартным офисным интерфейсом, что является немаловажным фактором для большинства пользователей, работающих с пакетом MS Office.

Microsoft ® Project (стандартный выпуск) позволяет руководителям проектов динамично управлять календарными планами и ресурсами, получать сведения о состоянии проекта и анализировать его данные. Интуитивные инструменты Microsoft Project обеспечивают руководителей и участников рабочих групп необходимыми данными, помогающими соблюсти сроки проекта и его бюджет.

#### Построение план-графика

Для начала разработки проекта необходимо определить некоторые сведения, которые будут общие для всех задач. Во-первых, нужно определиться со сроками проекта (рис.1).

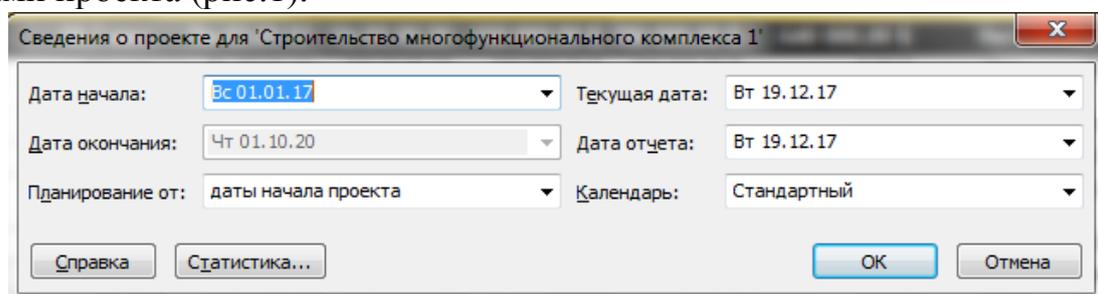


Рисунок 1. Выбор временных границ проекта

Для проекта была выбрана жесткая (фиксированная) дата начала и плавающая дата окончания. Выбор обосновывается отсутствием точной даты окончания разработки. Эта дата будет выбираться исходя из результатов проектирования план-графика.

Одним из составляющих точного расчёта временных диапазонов является задание календаря проекта (рис.2). Должны быть определены нерабочие дни и дни с особым расписанием рабочего времени (например – предпраздничные).

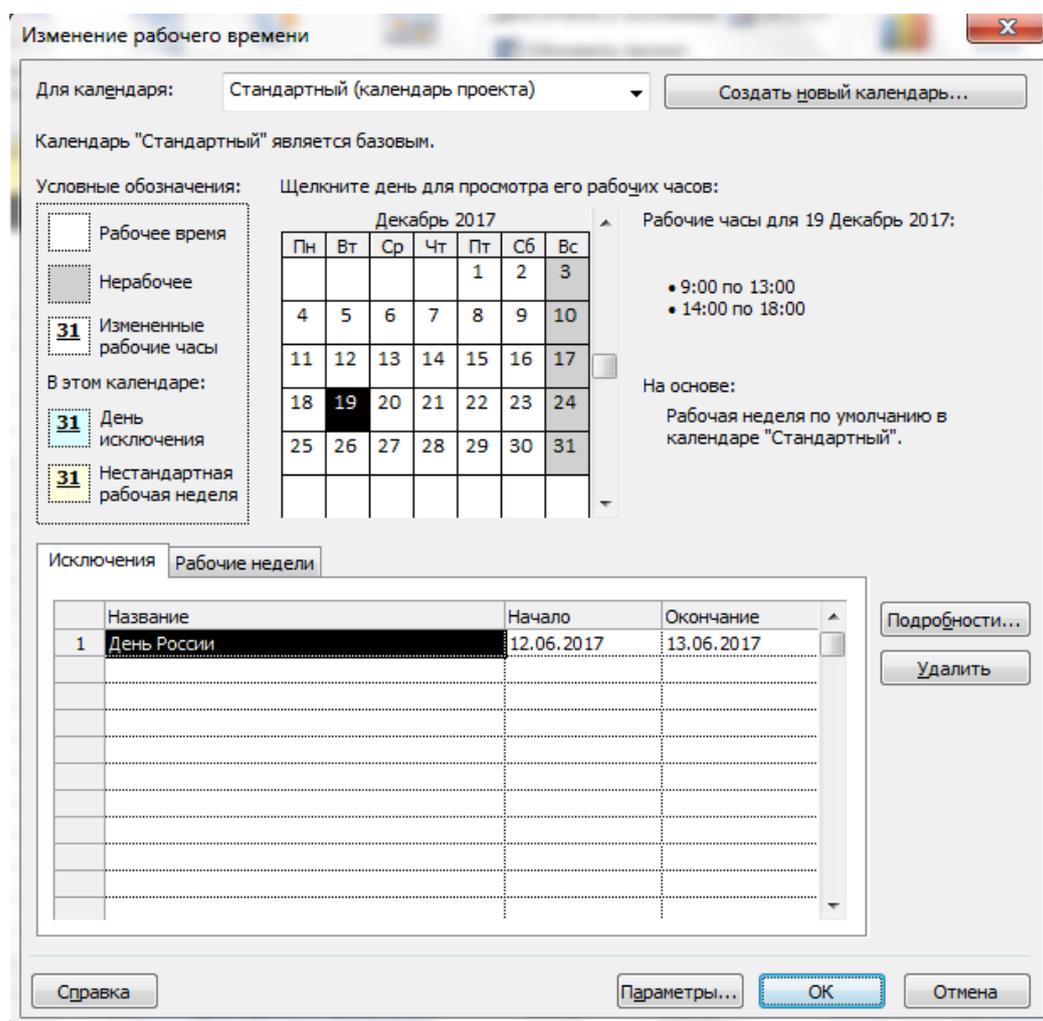


Рисунок 2. Изменение рабочего времени

Далее следует определить используемые в проекте ресурсы. Возможно определение трудовых и материальных ресурсов. Допускается отсутствие последних. При создании трудовых ресурсов необходимо определить объёмы оплаты труда (рис.3). Возможно определение нескольких вариантов оплаты труда (рис.4).

Название ресурса	Тип	Единицы измерения	Краткое название	Группа	Макс. единиц	Стандартная ставка	Ставка :сверхурочны:	Затраты на использ.	Начисление	Базовый календарь
Юридический отдел	Трудовой		Ю		100%	0,00 р/ч	0,00 р/ч	0,00 р	Пропорциональн	Стандартный
Отдел ИРД	Трудовой		О		100%	0,00 р/ч	0,00 р/ч	0,00 р	Пропорциональн	Стандартный
Проектная организация	Трудовой		П		100%	0,00 р/ч	0,00 р/ч	0,00 р	Пропорциональн	Стандартный
Управляющий проектом	Трудовой		У		100%	400,00 р/ч	600,00 р/ч	0,00 р	Пропорциональн	Стандартный
Подрядчик 1	Трудовой								Пропорциональн	Стандартный
Подрядчик 2	Трудовой								Пропорциональн	Стандартный
Подрядчик 3	Трудовой								Пропорциональн	Стандартный
Подрядчик 4	Трудовой								Пропорциональн	Стандартный
Подрядчик 5	Трудовой								Пропорциональн	Стандартный
Подрядчик 6	Трудовой								Пропорциональн	Стандартный
Департамент строительства	Трудовой								Пропорциональн	Стандартный

Рисунок 3. Создание трудового ресурса

Сведения о ресурсе			
Общие			
Название ресурса: Управляющий проектом			
Таблицы норм затрат			
Введите значение ставки или изменение в процентах относительно предыдущей ставки. Например, если затраты на использование ресурса сокращаются на 20%, введите -20%.			
A (по умолчанию)	B	C	D
400,00 р/ч			
Дата действия	Стандартная ставка	Ставка сверхурочных	Затраты на использование
--	400,00 р/ч	600,00 р/ч	0,00 р

Рисунок 4. Альтернативные планы начисления заработной платы

На этом основные этапы задания общих характеристик заканчиваются. Однако среда MS Project поддерживает создание большого количества дополнительных параметров плана-графика, что существенно улучшает дальнейшую разработку и делает проект более понятным.

MS Project имеет множество форм представления разрабатываемого плана-графика (рис.5).

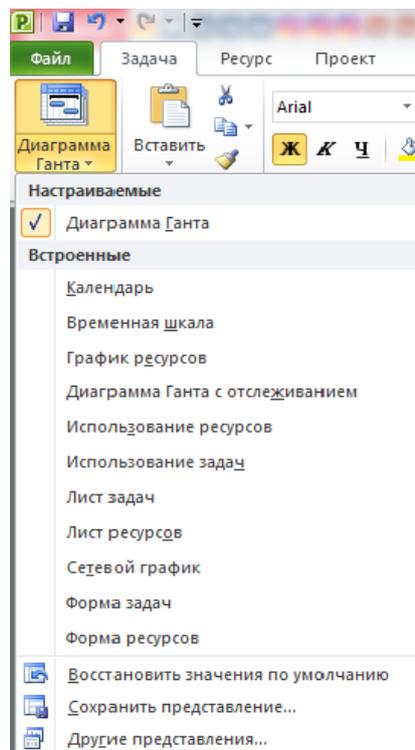


Рисунок 5. Варианты представления плана-графика

Для создания ресурсов был выбран формат представления «Лист ресурсов». Далее для создания задач был выбран формат «Диаграмма Ганта». Выбор обоснован удобством ввода задач и наглядностью представления.

Форма представления «Диаграмма Ганта» имеет разделение экрана на две части. Ввод осуществляется в левой части. Необходимо указать название задачи и её длительность. Затем необходимо назначить ресурс. При необходимости изменить план оплаты труда у трудового ресурса. В левой части в виде диаграммы отображается задача на шкале времени (рис.6).

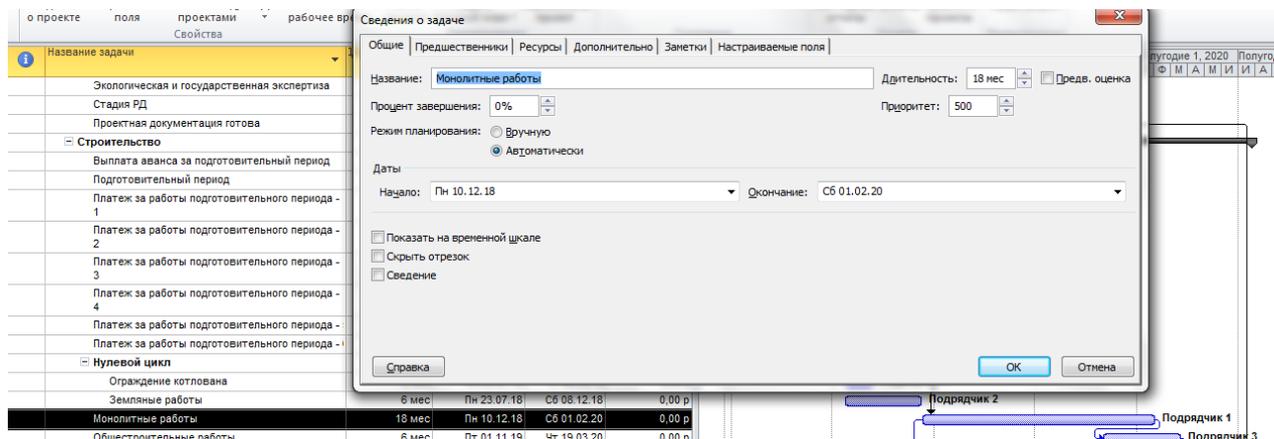


Рисунок 6. Создание задач плана-графика

Для корректного расчёта времени проекта необходимо настроить соотношение задач в рамках последовательности их выполнения (рис.7). Возможно задание строго последовательных задач. Также возможно задание специальных предшествований, например, чтобы начало выполнение какой-либо задачи служило инициатором нескольких других задач.

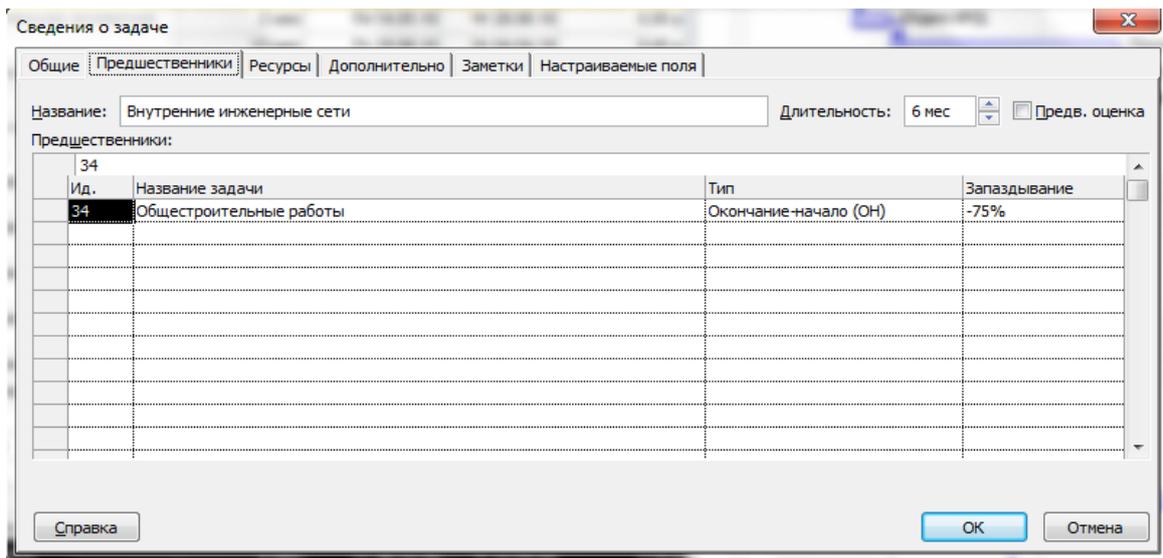


Рисунок 7. Настройка предшествующих задач

На этом создание основного плана-графика заканчивается. Далее необходимо задание дополнительных параметров, оптимизация затрачиваемых ресурсов и ведение плана графика при его реализации.

Ввиду изменения проекта и до начала его осуществления и при осуществлении необходимо отображение разных редакций проекта. Для этих целей существует возможность задания базового план графика, который будет хранить

базовые заданные параметры. При изменении проекта базовый план не меняется и новый проект можно сравнивать с предыдущими его реализациями

Во время ведения проекта и его анализе возможен просмотр и сохранение разнообразных отчетов по разным количественным характеристикам проекта (рис.8).

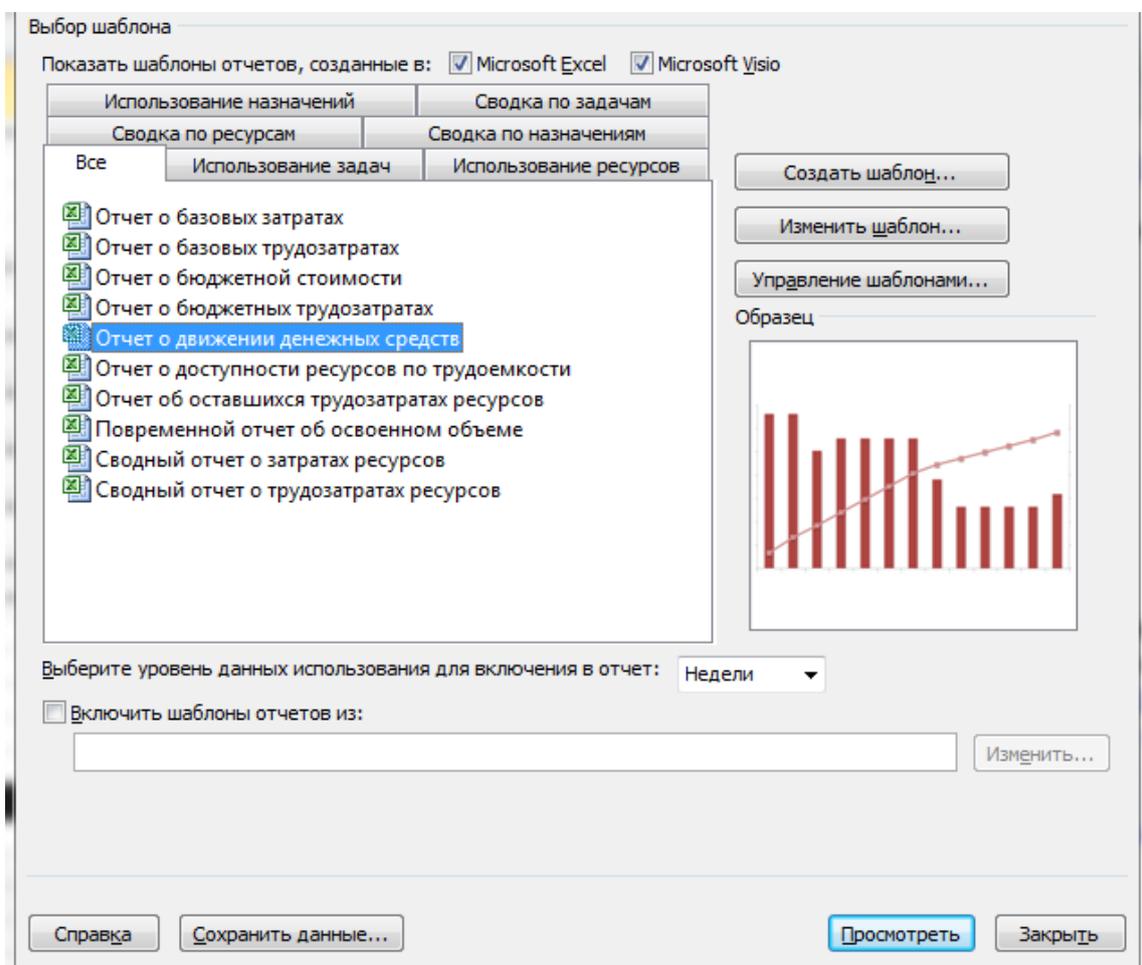


Рисунок 8. Виды отчетов

Исходя из построенного плана-графика, проектирование займет 20 месяцев. Строительство жилого комплекса займет 48,75 месяцев. Сдача в эксплуатацию займет 3 месяца.

Сопровождением объекта будет заниматься управляющий проекта.

### Литература

1. Крестьянинов, А.Н. Управление инвестиционным проектом: учебное пособие / А.Н. Крестьянинов, Т.Н. Лопаткина, А.А. Трифилова, П.Л. Зеленов, П.А. Сазонов, С.М. Седов; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т – Н.Новгород: ННГАСУ, 2008. – 86 с
2. Куперштейн В. Microsoft Project 2010 в управлении проектами. - СПб : БХВ-Петербург, 2011. - 416 с.

3. Управление проектами с использованием пакета MS Project: Методические указания по выполнению расчетной работы для студентов специальности 270115.65 «Экспертиза и управление недвижимостью». – Н.Новгород: Нижегородский гос. архит.-строит. ун-т, 2013. – 35 с.

**Крестьянинов Алексей Николаевич**

к.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Логачев Алексей Олегович**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Ключевые слова:** управление инвестиционными проектами, реконструкция предприятий, стесненные условия действующего производства, демонтажные работы.

**Аннотация:** В статье рассмотрены вопросы управления инвестиционными проектами при реконструкции предприятий в стесненных условиях действующего производства. Предложены организационные подходы для эффективного управления инвестиционными проектами в условиях реконструкции.

В современных условиях управление инвестиционными строительными проектами получило признание во всем мире и стало необходимым направлением в рыночной экономике. Все крупные проекты, как правило, реализуются в рамках идеологии и методологии управления проектами.

Анализ нормативно - правовой базы и научных публикаций показывает, что до настоящего времени не получили должного разрешения вопросы управления проектами в условиях реконструкции действующих предприятий. Работы большинства авторов посвящены вопросам управления проектами строительства новых объектов [1-5] и только в отдельных работах рассматриваются проблемы управления проектами технического перевооружения и реконструкции действующих предприятий [6-8].

Отличительной чертой реконструкции является ее значительно большая по сравнению с новым строительством трудоемкость выполняемых работ. Это объясняется наличием дополнительных работ по разборке и демонтажу строительных конструкций, сложностью процессов по усилению и восстановлению стен и фундаментов, ограниченными условиями выполнения реконструктивных работ в стесненных условиях действующего производства.

При реконструкции производственных зданий сложной задачей также является механизация работ. Это вызвано особенностями выполнения трудовых

процессов на реконструктивных работах. К этим особенностям относятся: разнообразие выполняемых трудовых операций, их рассредоточенность по месту производства и во времени, значительные технологические перерывы между операциями, большой удельный вес работ, связанных с разборкой и демонтажом строительных изделий и конструкций. Указанные особенности обуславливают наличие значительной доли применения ручного труда там, где внедрение механизации экономически нецелесообразно или даже принципиально невозможно.

Особенности производства строительного-монтажных работ при реконструкции действующих предприятий, кроме наличия действующего производства, также могут быть вызваны характером застройки промышленной площадки, объемно-планировочными и конструктивными решениями реконструируемых зданий и сооружений.

Поэтому выбор вариантов организации управления демонтажными работами в значительной степени определяет уровень технико-экономических показателей проекта реконструкции в целом.

Реконструируемое здание производственного корпуса АО ПКО "Теплообменник": здание переменной этажности, трехпролетное, нежилой объект недвижимости. Функциональное назначение здания – офисный центр. Конструктивная система здания каркасная, с продольным расположением несущих конструкций перекрытия и покрытия, по серии ИИ-20. В реконструируемом здании проводится демонтаж внутренних конструкций: перегородок, стен, дверных и оконных заполнений, лестничных ограждений, «кровельного пирога» и части 7-го этажа.

Таким образом, при управлении проектом реконструкции указанного объекта важна рациональная организация выполнения трудоемких демонтажных работ, которые определяют общие сроки проведения реконструкции.

### Литература

1. Управление проектами : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И. И. Мазур [и др.] ; под общ. ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – 6-е изд., стер. – М. : Издательство «Омега\_Л», 2010. – 960 с.
2. Заренков В.А. Управление проектами: учеб. пособие. – 2-е изд. - М. : Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. -312 с.
3. Баркалов С. А., Бабкин В. Ф. Управление проектами в строительстве. – М.: Издательство Ассоциации строительных вузов. - 2012. - 288 с.
4. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Каркавин М. В. Управление проектами. – М.: Феникс. -2009. - 336 с.
5. Крестьянинов А.Н. Управление проектами: учебное пособие /А.Н. Крестьянинов, Ю.Н. Жулькова; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2017.- 89 с.

6. СТО РусГидро 00.01.113-2015. Организация управления проектами технического перевооружения и реконструкции действующих объектов гидроэнергетики. – М., 2015.

7. Руководство по организации строительного производства в условиях реконструкции промышленных предприятий, зданий и сооружений. – М.: ЦНИИОМТП, 1982.

8. Организационно-технологические решения для условий реконструкции промышленных предприятий. – М.: ЦНИИОМТП, 1986.

### **Никифоров Алексей Николаевич**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **РАЗРАБОТКА ПРАКТИЧЕСКИХ ПРИМЕРОВ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ТУРФИРМАХ В РАМКАХ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ПЛАНИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**Ключевые слова:** бизнес-планирование в турфирмах, экономическая эффективность туристической деятельности, особенности преподавания дисциплины бизнес-планирования.

**Аннотация:** В статье рассмотрены особенности преподавания дисциплины бизнес-планирования в турфирмах, раскрыты этапы планирования и содержание дисциплины, даны практические примеры бизнес-планирования в турфирмах.

При проведении практических занятий по дисциплине Б.1.47.02. Планирование и анализ туристской деятельности для основной профессиональной образовательной программы высшего образования 43.03.02 Туризм. Технология и организация туроператорских и турагентских услуг в Нижегородском государственном архитектурно-строительном университете возникает необходимость выполнять предусмотренную рабочей программой контрольную работу по темам:

1. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью развития нового направления (например, разработка бизнес-плана турфирмы с целью развития горнолыжного курорта).
2. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью повышения конкурентоспособности.
3. Планирования деятельности на предприятиях сферы туризма.
4. Разработка бизнес-плана фирмы с целью расширения сферы деятельности.

5. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью увеличения объема продаж.

6. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью внедрения нового туристского маршрута.

При выполнении такой необходимо учитывать особенности бизнес-планирования в туризме. Туризм является сложной комплексной системой, влияющей на различные секторы экономики. Вместе с тем в нашей стране туризм долгое время развивался без какого-либо бизнес-планирования.

Бизнес-планирование в туризме – это деятельность по решению задач в соответствии с потребностями рынка в сфере туризма на долгосрочную перспективу с учетом баланса экономических показателей, социальных критериев и сохранения окружающей среды, то есть применения принципов «устойчивого развития туризма»:

– экологическая устойчивость обеспечивает совместимость развития туризма с поддержанием базовых экологических процессов, биологического разнообразия и биологических ресурсов территорий;

– социально-культурная устойчивость обеспечивает развитие, совместимое с культурой, самобытностью и жизненными ценностями местного населения;

– экономическая устойчивость обеспечивает экономическую эффективность развития туризма и такое положение, при котором избранный метод управления ресурсами дает возможность их использования будущими поколениями.

Бизнес-планирование в туризме осуществляется на различных уровнях от макронационального, регионального до микролокального.

На международном уровне планируются услуги по международным перевозкам, туры и потоки туристов по разным странам, международные маркетинговые стратегии.

На национальном уровне бизнес-планирования определяются районы развития туризма, содержащие туристские достопримечательности, а также разрабатывается национальная туристская политика.

На местном (региональном) уровне производится бизнес-планирование по землепользованию: отведение отдельных территорий для отелей и других видов размещения, туристских достопримечательностей, зон отдыха, парков, транспортных систем и других элементов инфраструктуры туризма.

На уровне участка производится детальное бизнес-планирование местоположения и планировки зданий и построек, парковой зоны, ландшафтной архитектуры и организации инфраструктуры.

Также бизнес-планирование проводится на уровне предприятия.

Под планированием деятельности туристского предприятия понимается систематический, информационно обрабатываемый процесс качественного, количественного и временного определения будущих целей, средств и методов формирования, управления и развития предприятия.

Бизнес-планирование туристского предприятия осуществляется на следующих этапах:

- открытие и расширение бизнеса;
- развитие новых направлений турфирмы;
- выход на новые рынки;
- привлечение новых клиентов;
- проведение маркетинговой политики;
- переориентация турфирмы с выездного туризма на внутренний;
- прогнозирование перспектив развития предприятия и проблемных ситуаций;
- оценка существующей ситуации и возможностей турфирмы.

Основным инструментом бизнес-планирования туристского предприятия является бизнес-план.

Разработка бизнес-планов ориентирована как на внешних пользователей, так и на решение внутренних проблем. Для внутреннего пользования бизнес-планы разрабатываются с целью структурированного представления деятельности туристских организаций в прогнозном периоде. К внешним пользователям относятся представители кредитных организаций и инвестиционных фондов, которые являются источниками дополнительных финансовых средств.

Основой бизнес-плана развития туристского предприятия является стратегия.

Стратегия – это совокупность идей, основных средств и методов достижения заданных параметров развития предприятия.

С. А. Нажмутдинова выделяет следующие типы стратегий бизнес - плана развития туристского предприятия:

- стратегия кардинального изменения. Предполагает концентрацию усилий с целью уточнения причин падения численности туристского потока, эффективного планирования развития, формирования поддерживающих мер;
- стратегия сохранения роста. Предполагает привлечение туристов дополнительным обслуживанием для поддержания низкого уровня роста при неблагоприятных внешних условиях;
- стратегия достигнутого роста. Применяется на стадии достигнутого развития с ограниченным набором новых услуг, когда туристское предприятие не способно переработать новый рынок;
- стратегия избирательного роста. Только определенный туристский сегмент подлежит целевому направлению усилий.

Бизнес-планирование на всех уровнях осуществляется по следующим этапам, предложенным Э. Инскипом:

1. Подготовка исследования. Принятие решения о том, следует ли развивать, расширять и улучшать туризм в плановом порядке, определяются возможные трудности и риски.

2. Определение целей. Цели и задачи являются основополагающими факторами политики в области туризма.

3. Диагностика. Сбор количественных и качественных данных по всем аспектам системы туризма. На данном этапе применяются такие технологические инструменты, как: географические информационные системы, базы данных или аэрофотосъемки.

4. Анализ и синтез. Объединение и обобщение данных для определения основных возможностей и проблем развития туризма.

5. Разработка плана. Разработка плана/сценариев развития. Важное значение имеют пространственные и временные масштабы<sup>2</sup>.

6. Рекомендации. Выбор и принятие к реализации одного из альтернативных сценариев.

7. Реализация и мониторинг. Заключительный этап, включающий реализацию плана, выполнение поставленных целей и задач.

Таким образом, бизнес-планирование в сфере туризма состоит в разработке целевых ориентиров развития туризма, в определении необходимых для их достижения ресурсов и формировании политики.

При разработке бизнес-плана по развитию туризма следует руководствоваться следующими отечественными и зарубежными подходами:

– Ресурсно-географический.

Сбор и анализ данных о туристском потенциале страны, округа, региона, города, предприятия. Оценка туристских ресурсов.

– Маркетинго-аналитический.

Определение места предприятия, города, региона, округа на отечественном и международном туристских рынках. Оценка существующего и перспективного туристского спроса и предложения.

– Социально-экономический.

Систематизация и оценка вариантов развития туризма. Влияние развития туризма на страну, округ, регион, город.

– Политико-управленческий.

Выбор наиболее эффективных вариантов развития туризма. Совершенствование управленческой структуры в стране, округе, регионе, городе, организации.

– Проектный.

Выработка конкретных решений в рамках инвестиционных проектов.

Наряду с отечественными подходами к бизнес-планированию развития туризма выделяют зарубежные:

– Физический.

Анализ туристских ресурсов и оборудования. Составление программ строительства.

– Стандартизированный.

Оценка стандартов единиц пользования. Сопоставление спроса и емкости территории. Составление программы развития региона.

– Экономико-политический.

Более детальная оценка туристских услуг. Обзор ресурсов и соответствующей инфраструктуры.

– Моделирующий.

Использование моделей для выявления тенденций туристского спроса, анализа возможных проблем в использовании ресурсов, проверки последствий принятой политики планирования.

– POSOLP-подход.

Обзор и анализ туристских ресурсов и рынков. Анализ туристской политики. Оценка последствий развития туризма в стране, округе, регионе, городе.

Наряду с данными подходами необходимо учитывать специфические особенности бизнес-планирования в сфере туризма.

Во-первых, особенность деятельности туристского предприятия заключается в том, что организация производит и реализует нематериальный продукт-услугу. Планировать деятельность туристского предприятия довольно непросто, так как услугу нельзя охарактеризовать такими категориями, как прочность, надежность, вес, размер и др. Услуга неосвязаема, нескладируема, ее потребление длительно во времени.

Во-вторых, особенностью бизнес-планирования туристских предприятий является то, что производство и потребление услуги происходит одновременно. Так как процесс производства и потребления происходит в один и тот же момент времени, то клиент покупает обещания, которые в будущем должны воплотиться в реальные блага. Разница между полученными впечатлениями и предварительными ожиданиями клиента будет являться репутацией турфирмы. Чтобы расхождения между ожиданиями клиентов и реальными ощущениями были минимальными, в бизнес-плане необходимо четко прописать всю технологию производства услуги.

В-третьих, туристское бизнес-планирование вовлекает в сферу своего влияния множество людей и организаций из различных областей деятельности. В связи с этим оно может быть подвержено влиянию следующих факторов:

– Недоверие населения, основанное на невозможности получения личных выгод и боязни негативного воздействия на экологию.

– Проблема привлечение финансовых средств, с целью расширения направления деятельности. Как показывает опыт, решение этой проблемы лишь за счет собственных средств не может обеспечить должного уровня развития организации и укрепления позиций на рынке.

– Смена предпочтений туристов.

– Появление новых техник и технологий.

– Высокая рыночная конкуренция.

– Макросреда: экономическая, политическая и социальная сферы.

В-четвертых, не менее важной особенностью бизнес-планирования в области туризма является его сезонность. Туристские предприятия и средства

размещения не могут приспособиться в пространстве и времени к изменению спроса в различные сезоны.

Таким образом, бизнес-планирование в туризме – это сложный и многофакторный процесс развития деятельности туристского предприятия.

### **Литература**

1. Белицкая О.В. Особенности бизнес - планирования в туристской сфере [Текст] / О.В. Белицкая. // Экономика. Право. Печать, 2014. № 1 (61). С. 198-204.

2. Богданов Е.И. Планирование на предприятии туризма: Учебное пособие [Текст] / Е.И. Богданов. Санкт - Петербург: Бизнес - пресса, 2003. 288 с.

3. Мельникова И.Г. Организационное проектирование и планирование в туризме: Учебник [Текст] / И.Г. Мельникова. Ярославль: ЯрГУ, 2013. 82 с.

4. Нажмутдинова С.А. Стратегическое планирование в индустрии туризма [Текст] / С.А. Нажмутдинова. // Вопросы структуризации экономики. 2012. № 2. С. 166 -168 с.

5. Как заработать в кризис: внутренний туризм. Фабрика манимейкера [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/vnutrenniy-turizm/>

6. Риски в туристическом бизнесе: первые шаги турагенства. Помощь бизнесу [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://bishelp.ru/>

7. Чем рискует туристическая компания. На стол руководителю [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.nastol.ru/>

### **Ноздрин Владислав Владимирович**

к.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Колтин Александр Михайлович**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ПРИБЫЛЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Ключевые слова:** затраты, прибыль, инвестиции, экономический эффект, экономическая эффективность.

**Аннотация:** В статье показана необходимость выбора правильного метода управления затратами строительной организацией с целью получения наибольшей прибыли от строительства. Дана краткая классификация затрат и рассмотрены варианты формирования затрат строительной организации. Показаны риски неправильного выбора затратной части в условиях рыночных отношений.

Главная цель организаций, занимающихся инвестиционно-строительной деятельностью, – создание строительной продукции, в результате реализации которой будет получена прибыль. В основе любого строительного производства лежит комплекс затрат, связанных как с самим производством, так и с деятельностью строительной организации в целом. Таким образом, ключевую роль в успешной хозяйственной деятельности любой организации строительной сферы играют затрачиваемые ресурсы, а также методы учета затрат, инструменты их анализа, планирования, координации, регулирования, контроля.

Денежное выражение объема реализованной продукции, издержки (затраты) и чистый доход (прибыль) прямо и непосредственно связаны друг с другом.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли, при сокращении затрат, то есть к такому объему чистого дохода, который позволял бы предприятию не только прочно удерживать позиции сбыта на рынке своей продукции, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. От этого зависит его финансовая устойчивость. Именно поэтому управление затратами и прибылью имеет важное значение для любого предприятия.

Затраты делятся по некоторым признакам.

I. По экономической роли в процессе производства:

а) основные, - т.е. те, которые связаны с процессом производства, куда относят заработную плату рабочих, затраты на сырье, амортизацию и др.

б) накладные расходы, идущие на организацию, обслуживание и управление производством;

II. По отношению к объему производства:

а) условно-переменные затраты, изменяющиеся прямо пропорционально объему производства, а именно: затраты на сырье, энергию, заработную плату;

б) условно-постоянные - издержки, неизменяемые или незначительно изменяющиеся, а именно: амортизация зданий, арендная плата, расходы на управление производством;

III. По эффективности, куда могут входить затраты на брак продукции, оплату простоев, оплату сверхурочных;

IV. По периодичности возникновения

а) текущие, т.е. имеющие частую периодичность;

б) единовременные, т.е. идущие, например, на освоение и выпуск новой продукции.

Прибыль является чистым доходом предприятия, созданным в сфере материального производства, и выполняет определенные функции, среди них:

1) Функция экономического эффекта от деятельности предприятия.

Получение прибыли свидетельствует о том, что все расходы меньше полученных доходов. Что само по себе является плюсом.

2) Стимулирующая функция.

Прибыль является основой для расширения производственной деятельности предприятия, его научно-технического развития, а также материального поощрения работников.

3) Прибыль является источником формирования бюджетов всех уровней.

Суммарная прибыль предприятия складывается из прибыли на реализацию продукции, прибыли от реализации материальных ценностей (финансовый результат) и прибыли от внереализационных операций.

На данный момент уже выработано несколько вариантов путей увеличения прибыли предприятия, от выбора которых зависит и уровень этого повышения.

Это может быть:

- 1) Увеличение выпуска продукции;
- 2) Улучшение качества продукции;
- 3) Продажа излишнего оборудования, сдача его и площади в аренду;
- 4) Снижение себестоимости продукции за счет рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей, рабочей силы и времени;
- 5) Расширение рынка продаж.

Очень важную роль играет и рентабельность, как средство оценки экономической эффективности. Показатель рентабельности продаж или активов используется при оценке кредитоспособности заемщиков. Собственно говоря, рентабельность и является тем показателем, по которому можно определить, верно ли производится баланс между результатами и затратами на них. Что и обеспечивает прибыль как средство экономического эффекта.

Варианты повышения рентабельности следующие:

- 1) Рост объемов производства и реализации продукции;
- 2) Совершенствование ценообразования;
- 3) Повышение эффективности использования ресурсов на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений.

Риски связаны, прежде всего, с одним фактом - фактом невозможности выполнения взятых на себя обязательств, т.е. банкротством.

Признаки, которые свидетельствуют о наступлении состояния несостоятельности строительной компании, стоит выделить такие:

- 1) предприятие имеет долговые обязательства;
- 2) компания не в состоянии удовлетворить запросы кредиторов на погашение задолженности или выполнить взятые ранее обязательства в течение трех или более месяцев со дня наступления договорных сроков их погашения;
- 3) наличие непогашенной задолженности, которую компания не может закрыть, в сумме не меньше 100 тыс. рублей.

Это главные обстоятельства, которые могут стать причиной несостоятельности предприятия.

Несостоятельность фирмы, которая осуществляла постройку жилого дома, может доставить достаточно серьезные неприятности для дольщика, так как

при такой ситуации люди остаются и без своих вложенных денег, и без квартиры, в которую вложили средства.

Чтобы не допустить возникновения таких неприятных ситуаций, государство тщательно следит за операциями, происходящими в строительной отрасли. Также стоит заметить, что, в связи с особенностью деятельности, банкротство этой категории юрлиц регулируется отдельным параграфом 7 главы 9 ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)».

Ухудшение ликвидности и невозможность для компании в дальнейшем осуществлять строительство могут произойти по следующим причинам:

- 1) резкий рост стоимости строительных материалов и цен на услуги подрядчиков;
- 2) падение курса национальной валюты и как результат критичное подорожание материалов и работ.

### **Литература**

1. Асаул А.Н., Никольская Е.Г. Управление затратами в строительстве: учебное пособие/ А.Н. Асаул, Е.Г. Никольская. – СПб: СПбГАСУ; М.: Изд-во АСВ, 2007. – 299 с.

2. Борисова Л. И. Функциональный учет затрат в строительстве / Л. И. Борисова // Управленческий учет. – 2009. – № 7. – С. 18–24.

3. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. спец./ М. А. Вахрушина. – 4-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2006. – 576 с. – (Высшее финансовое образование).

### **Овчинников Павел Александрович**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ПРОДАЖИ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ НИЖНЕГО НОВГОРОДА**

**Ключевые слова:** краткосрочное прогнозирование динамики цен, рынок складских помещений, расчет статистической модели.

**Аннотация:** В статье рассматриваются актуальные вопросы изучения и прогнозирования динамики рынка продажи складских помещений на примере Нижнего Новгорода. Раскрывается актуальность и методологическая основа для краткосрочного прогнозирования, показана методика расчета прогнозной модели.

Значительная часть специалистов предупреждает, что рынок недвижимости в 2017 году может достичь худших показателей за последние несколько лет. Изменения ситуации к лучшему ожидают не ранее 2020 года. Введение санкций

против страны, отсутствие стабильного роста доходов потенциальных покупателей, увеличение себестоимости нового строительства являются основными причинами негативных тенденций на рынке недвижимости. Прогнозирование будущей экономической ситуации, состояния и динамики социальных процессов, спроса и предложения в отдельных сегментах рынка недвижимости, цен на этих рынках представляет собой необходимое условие результативности сделок с объектами недвижимого имущества [2]. Применяемые для прогнозирования методы достаточно разнообразны, но в общем виде могут быть разделены на методы, основанные на двух базовых подходах [1]:

- 1) фундаментальный или эвристический (логико-аналитический) анализ;
- 2) технический (математический) анализ.

Рассмотрим формализованный метод прогнозирования для краткосрочного периода (несколько месяцев) способом построения расчетной модели на примере рынка складских помещений г. Нижнего Новгорода. Под прогнозной моделью расчета цен будем понимать математическую формулу вида:

$$y = f(x), \quad (1)$$

где  $y$  – зависимая переменная;

$x$  – независимая переменная.

Для наглядности рассмотрим исследуемую зависимость в виде корреляционного поля (рис.1). С помощью программы Microsoft Excel применим способ аппроксимации и метод сглаживания для построения линии тренда. Обратим внимание, что имеет место нисходящий тренд, характеризующий динамику рынка продажи складских помещений.

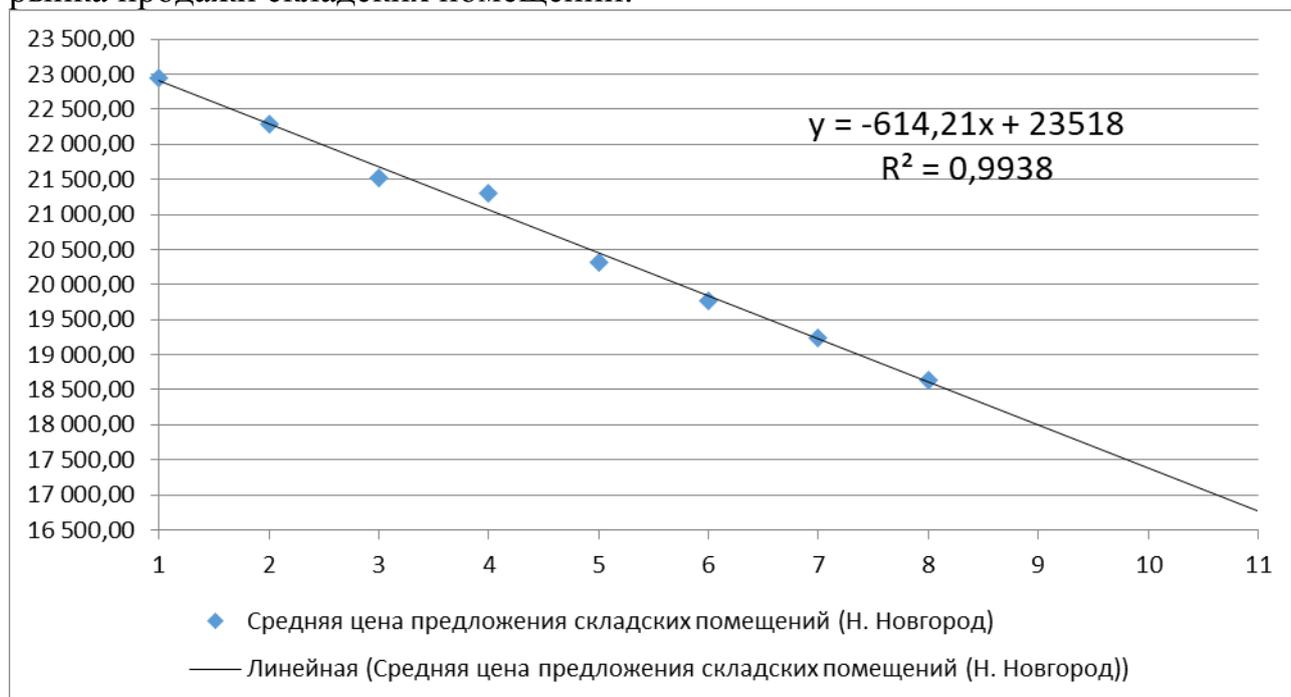


Рис. 1. Динамика средней цены предложения на рынке продажи складских помещений Н. Новгорода (фактические значения и прогноз тенденции)

В табл. 1 представлен динамический ряд данных, характеризующий ретроспективное изменение средней цены предложения на рынке продажи складских помещений г. Нижнего Новгорода ([http://www.gipernn.ru/commercial\\_storage\\_analytics](http://www.gipernn.ru/commercial_storage_analytics)).

Таблица 1

Сравнительный анализ фактических и теоретических значений средних цен предложения на рынке продажи складских помещений (г. Н. Новгород), руб./м<sup>2</sup>

Месяц	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.
Номер месяца, $x$	1	2	3	4	5	6	7	8
Фактические значения ( <a href="http://www.gipernn.ru/commercial_storage_analytics">http://www.gipernn.ru/commercial_storage_analytics</a> )	22941	22294	21527	21295	20322	19773	19245	18639
Теоретические значения (модельные), $y$	22904	22290	21675	21061	20447	19833	19219	18604

Аппроксимацию динамического ряда выполним на основе уравнения убывающей линейной функции, то есть при  $x_1 < x_2$ , выполняется  $f(x_1) > f(x_2)$ .

Получаем значение коэффициента достоверности аппроксимации  $R^2$  (коэффициент детерминации) близкое единице. Напомним, что достаточно качественной можно признать регрессионную модель с коэффициентом детерминации выше 0,8. Задаем три прогнозных периода (табл. 2) и продолжим правее линию тренда. Для усиления прогностической способности полученной расчетной модели вид уравнения регрессии будем определять не только подбором подходящего сглаживания, но и с учетом гипотезы о будущем характере реализации моделируемого процесса.

Таблица 2

Значения средней цены предложения на рынке продажи складских помещений г. Н. Новгорода на три прогнозных периода

Месяц	Ноябрь	Декабрь	Январь
Номер прогнозного периода	9	10	11
Теоретические значения (модельные), руб. / м <sup>2</sup>	17990	17376	16762

Расчет прогнозных показателей выполняется с использованием уравнения вида:

$$y = 23518 - 614,21 \cdot x, \quad (2)$$

где  $x$  – номер месяца (динамический ряд данных отсчитывается с марта);  
 $y$  – теоретическое (модельное) значение цены предложения на рынке продажи складских помещений Нижнего Новгорода.

Из анализа тренда сделаем вывод, что будет иметь место дальнейшее снижение цен. Средние цены предложения на рынке продажи складских помещений на начало 2018 года ожидаются в размере 16762 руб./м<sup>2</sup>. Прогноз цен подтверждает общую тенденцию падения на рынке недвижимости.

Отметим, что предлагаемая модель по прогностической способности имеет ограничение. Необходимо учитывать, что горизонт прогнозирования в условиях неопределенной экономической ситуации не должен превышать нескольких месяцев (1-3 месяца), а затем необходимо рассчитать новую прогнозную модель, чтобы учесть фактические изменения рыночной конъюнктуры. При необходимости регрессионный анализ может быть дополнен методом сценарного прогноза. Данная методика может быть использована аналитическими компаниями для ежеквартального расчета региональных индикаторов рынка складской недвижимости и их публикации в открытом доступе.

### Литература

1. Стерник Г.М., Стерник С.Г., Свиридов А.В. Методология прогнозирования российского рынка недвижимости. Ч. 3. Эволюция методов прогнозирования рынка жилья.

URL: <http://ms.enjournal.net/files/2014/03/Стерник.pdf>

(дата обращения: 22.11.2017).

2. Овчинников П.А. Определение емкости рынка коммерческой недвижимости // Развитие инновационного потенциала отечественных предприятий и формирование направлений его стратегического развития: Сб. материалов II Всероссийской науч.-практ. конф. / РИО ПГСХА. Пенза, 2004.

3. Аналитика рынка складских помещений Нижнего Новгорода.

URL: [http://www.gipernn.ru/commercial\\_storage\\_analytics](http://www.gipernn.ru/commercial_storage_analytics)

(дата обращения: 22.11.2017).

### Степанова Ольга Владимировна

старший преподаватель Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## О ПЕРЕХОДЕ НА РЕСУРСНЫЙ МЕТОД ПРИ РАСЧЕТЕ ЛОКАЛЬНЫХ СМЕТ В РАМКАХ РЕФОРМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

**Ключевые слова:** ценообразование, сметы, ресурсы, сметное нормирование, ресурсный метод.

**Аннотация:** В статье показана перспектива перехода системы ценообразования и сметного нормирования в Российской Федерации на ресурсный метод расчета сметной документации. Рассмотрены конкурентные преимущества данного метода по сравнению с базисно-индексным, ресурсно-индексным и с методом с применением укрупненных нормативов.

В современных условиях выбор метода составления сметной документации имеет важное с юридической и экономической точки зрения значение. На практике используют несколько основных методов расчета и оформления смет. К их числу можно отнести: базисно-индексный, ресурсный, ресурсно-индексный и с применением укрупненных сметных нормативов. Две последние методики составления смет используются относительно редко. Это вызвано несколькими причинами. Ресурсно-индексный метод расчета представляет собой сочетание двух гораздо более распространенных методов – базисно-индексного и ресурсного. По сравнению с ними он не только значительно более трудозатратен, но и фактически объединяет их недостатки. Главными из них справедливо считаются некоторая оторванность от современных реалий и серьезный масштаб, который приобретает любая ошибка, совершенная в начале расчета. Поэтому большинство программных продуктов не ориентированы на ресурсно-индексный метод расчета сметы, что приводит к еще более редкому его использованию. Методика составления сметы на основе укрупненных сметных нормативов представляет собой расчет, который выполняется с учетом данных по уже построенным объектам. Его нечастое применение связано с тем, что на практике найти для вновь возводимого объекта аналог в недалеком прошлом, схожий по проектным параметрам, условиям строительства, эксплуатационным требованиям и другим важным характеристикам, достаточно сложно. Особенно сейчас, когда экономическая и финансовая ситуация в стране меняется очень стремительно. [1]

В настоящее время при составлении локальных смет чаще всего применяется базисно-индексный метод расчета, при котором используется сметно-нормативная база 2001 года и индексы для перевода в текущие цены. Практика определения сметной стоимости капитального строительства объектов по регионам показывает, что этот метод является основным. Но у этого метода есть ряд существенных недостатков: единичные расценки составлены без учета новых технологий и материалов, не учитывается простой и нецелевое использование техники, не принимаются во внимание все особенности условий проведения работы на отдельно взятом строительном объекте, нормативные базы и индексы обновляются редко и т.д. Поэтому с годами и стала назревать необходимость перехода системы ценообразования на более гибкий и точный ресурсный метод. [2]

Методика составления смет ресурсным методом была разработана Минстроем России в 1992 году и введена в действие письмом от 10 ноября 1992 года № БФ-926/12. Несмотря на то, что ресурсный метод определения стоимости

строительства является наиболее трудоемким, в то же время, он зарекомендовал себя как наиболее достоверный. Переход к ресурсному методу определения сметной стоимости объектов позволит формировать прозрачную и достоверную цену строительства. Все большее количество крупных строительных компаний уже разрабатывают сметную документацию именно ресурсным методом, а полный переход на сметные расчеты, выполняемые ресурсным методом, в соответствии с Законом о ценообразовании прогнозируется в конце 2018 года.

Закон направлен на создание условий для применения ресурсного метода определения стоимости строительства. Он предусматривает запуск мониторинга рыночной стоимости строительных ресурсов в регионах. Мониторинг необходим для разработки смет на основе рыночных цен, а также позволяет корректно учитывать региональные особенности при формировании цены строительства. Например, если раньше в смету включались усредненные транспортные расходы или расходы на оплату труда, то теперь будут учитываться точные затраты на транспортную логистику или труд рабочих в конкретном регионе.

Также устанавливается обязательное применение сметных нормативов, внесенных в федеральный реестр сметных нормативов, при составлении сметной документации на объекты капитального строительства, финансируемые за счет бюджета, государственных корпораций, а также юридических лиц, более чем на 50% принадлежащих РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям. Кроме того, документ создает правовую основу для формирования государственной информационной системы, включающей федеральный реестр сметных нормативов и результаты мониторинга стоимости строительных ресурсов, которые будут принадлежать Российской Федерации и находиться в открытом доступе.[3]

### **Литература**

1. <http://центрконсалт.рф/> (Официальный сайт компании ЦентрКонсалт);
2. <http://forum.dwg.ru/> (Новостной портал о строительстве);
3. Скворцова А.А. На ресурсный метод система ценообразования в строительстве может перейти к концу 2018 г. // Информационные технологии в строительстве, № 4, 2017. – Режим доступа: <http://its.grandsmeta.ru/news/9947/>.

### **Трофимова Татьяна Евгеньевна**

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Гарсков Иван Владимирович**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## ПОНЯТИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ДОМОВ. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ И В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

**Ключевые слова:** энергоэффективный дом, экодом, пассивный дом.

**Аннотация:** В статье показана актуальность проблемы строительства энергоэффективных домов. Даны определения, рассмотрены преимущества «экодомов». Рассмотрено, что предпринимается в России для решения этой проблемы, и как решают проблему энергосбережения в мире.

Сегодня проблемы энергоэффективности жилья в России и за рубежом наиболее актуальны. Высокая стоимости на электроэнергию, ухудшение экологической ситуации, вызванным парниковым эффектом - все эти проблемы заставляют людей искать решения по энергоэффективности домов.

Современные технологии способны экономить энергоресурсы и сделать окружающую природу чище. Это разработки, которые уже используются сейчас. С их помощью человек может минимизировать наносимый ущерб природе и сохранить её для следующих поколений.

Экологичный дом (экодом) - это здание, комфортное для жизни человека, не загрязняющее окружающую среду, ресурсосберегающее (экономящее расход воды и тепла), энергонезависимое (использующее возобновляемые источники энергии) и ресурсонакапливающее (производящее экологичное биотопливо и продукты питания).

Пассивный, или энергоэффективный - это дом, основной особенностью которого является низкое энергопотребление - около 10 % от удельной энергии на единицу объёма, потребляемой большинством современных зданий) [1].

В идеале пассивный дом должен быть независимой энергосистемой, которая не требует расходов на поддержание комфортной температуры.

Отопление пассивного дома происходит за счет тепла, выделяемого проживающими в нём людьми, бытовыми приборами и альтернативными источниками энергии. Горячее водоснабжение осуществляется благодаря установкам возобновляемой энергии, например, тепловых насосов или солнечных коллекторов.

Преимущества экодомов:

- комфортный микроклимат без кондиционирования радиаторов и, роль которых выполняют теплые полы и грунтовой рекуператор;
- независимость от системы центрального водоснабжения за счет использования солнечной энергии и альтернативных источников тепла в автономной системе горячего водоснабжения (ГВС);
- за счет автономной биологической очистке можно отказаться от сточных вод, которые отравляют природу и выделяют метан;
- биогенераторная система утилизации биологических отходов, которая превращает их в биогаз и удобрения, даст возможность уменьшить полигоны

ТБО (твердых бытовых отходов), являющимися источником "парникового" метана;

– биогаз и пиролизный газ позволяют добиться энергонезависимости и оставаться в гармонии с природой;

– сбор и использование дождевой воды сокращает зависимость от водоснабжения, а также экономят важный природный ресурс – питьевую воду.

Как решается проблема за рубежом. Например, американские граждане, которые живут в энергетически неэффективных домах, с недостаточно хорошей изоляцией, могут рассчитывать на государственную поддержку от Министерства энергетики в оценке энергоэффективности жилья и предоставления услуг по дальнейшему его утеплению. На данный момент эта программа охватила более 5 млн семей. Она включает:

- энергоаудит;
- изоляция стен и труб;
- утепление дома;
- усовершенствование системы климат-контроля (нагревание, кондиционирование, вентиляция).

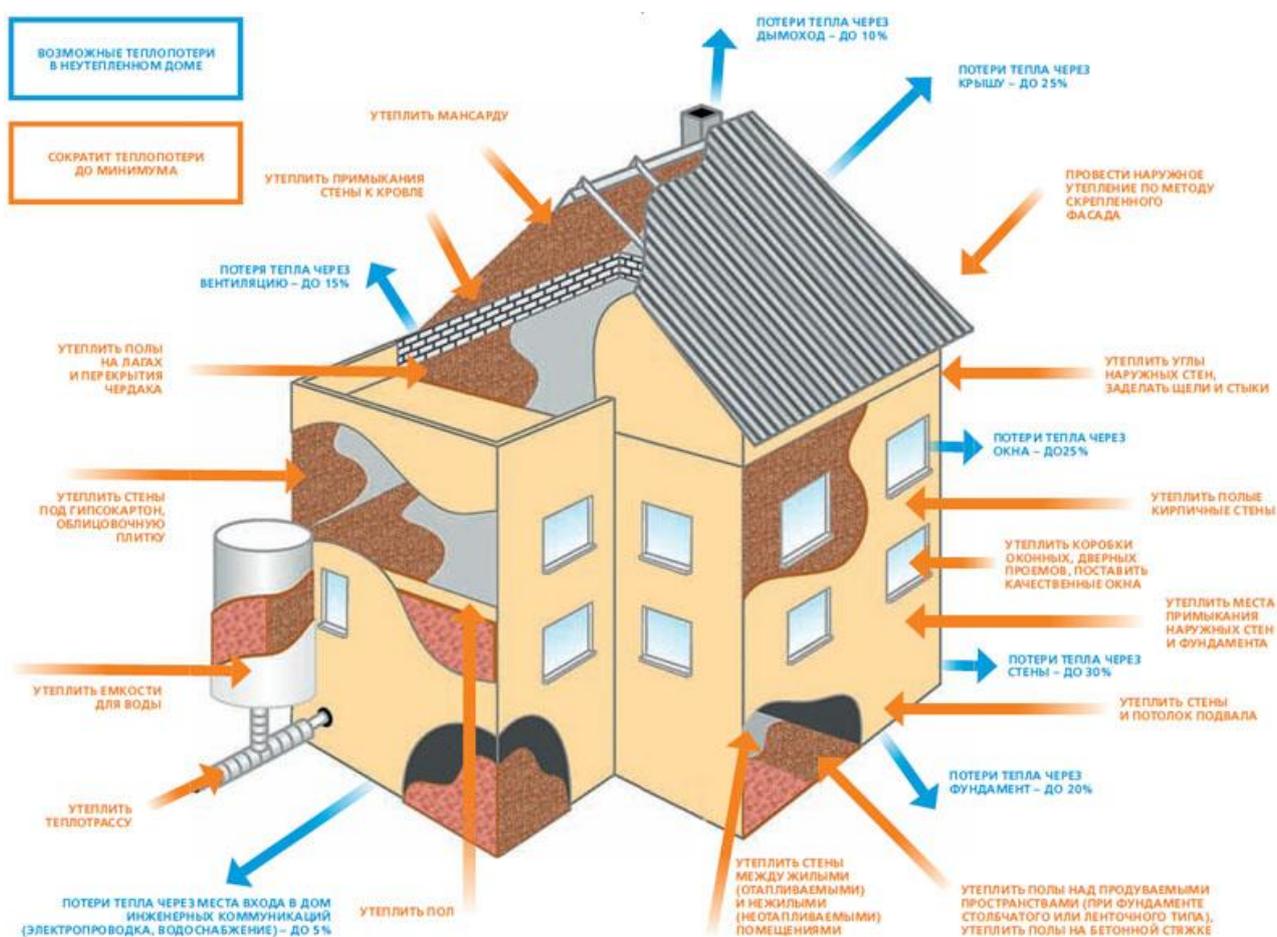


Рис.1 Методы повышения теплоизоляции здания

В Европе, государствах Скандинавии, уже много лет применяют сохраняющие энергию технологические процессы при строительстве зданий и реконструкции. Власти в этих странах создали необходимые законодательные нормы учетом финансовых заинтересованностей владельцев домов. Увеличения степени энергоэффективности достигают с поддержкой использования термоизоляции, оконных рам и дверей, недопускающих потери тепла, использования котельных установок с высоким КПД, приборов поквартирного регулирования температуры, установки теплонасосов.

В настоящее время во Франции приняты нормы, согласно которым с 2019 года все построенные здания должны относиться к категории пассивных и соответствовать европейскому нормативу под названием Zero Energy («Ноль энергии»). Застройщики все чаще предпочитают использовать каркасные технологии для возведения коттеджей, устанавливая солнечные батареи для нагрева горячей воды, учитывать пассивные возможности отопления и охлаждения и т. д.

А государство гарантирует применение сниженных тарифов на энергию только для тех домовладельцев, чья недвижимость отвечает наиболее современным стандартам. Правда, жесткая политика в области энергосбережения во Франции получила развитие лишь в последнее время (в основном с 2012 года). До того возведение пассивных и энергоэффективных домов было, по сути, капризом архитекторов.

На сегодняшний день в России, энергоэффективное строительство не развивается теми темпами, как оно развивается, например в Европе. Данные дома скорее являются явными исключениями. Есть две основные причины:

1. Отсутствует актуальная нормативно-правовая база для данного направления в строительстве.

2. Стоимость энергоэффективных зданий остается высокой. Даже не смотря на окупаемость, средняя разница в цене 50–70%.

Есть несколько примеров в регионах, которые пытаются вести внедрение технологии энергосбережения:

- В Екатеринбурге в 2009 году было представлено энергосберегающее оборудование для установки во всех домах района «Академический», а затем во всем городе.

- Уральский приборостроительный завод создал блочно-модульный тепловой пункт, который предназначается для выравнивания параметров теплоносителя и предохранения от излишнего отопления в холодное время года. С данным оборудованием можно сэкономить до 30% энергии и оно служит 20 лет.

- В Нижегородской области были приняты поправки к закону о налоге на имущество предприятий, внедряющих энерго- и ресурсосберегающих технологий. Эти меры должны повысить энергоэффективность производства на 30%.

К сожалению, данные проекты остаются как экспериментальными, затрагиваются отдельные дома или районы. Внедрение технологий энергосбере-

жения до сих пор не приобрело массового характера, все делается только для отчетности и некой статистики.

Выход из сложившейся ситуации только один - создание актуальной нормативно-правовой базы для энергоэффективного строительства, и ее дальнейшее внедрение.

### Литература:

1. Аврорин А. В. Экологическое домостроение: проблемы энергосбережения: аналитический обзор – М.:ГПНТБ СО РАН, 1999. - Том 53 – 71 с.
2. Булгаков Н. Архитектурное проектирование энергосберегающих, комфортных жилых домов. Информац. материалы. - М., 2000. - 42 с.
3. Шувалов Н.Е. Проблемы энергоэффек//тивного строительства в Российской Федерации // Современная техника и технологии. 2016. № 11. Ч. 1 [Электронный ресурс]. <http://technology.snauka.ru/2016/11/10985>
4. Громова У. Энергосберегающие технологии в России и за рубежом. [Электронный ресурс]. 2013г. [https://stroj.mos.ru/builder\\_science/energoberegausehie-tehnologii-v-rossii-i-za-rubezhom](https://stroj.mos.ru/builder_science/energoberegausehie-tehnologii-v-rossii-i-za-rubezhom)

### Тышкевич Ксения Валерьевна

к.э.н., доцент Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**Ключевые слова:** инновации, инвестиции, конкурентоспособность, инновационный проект, инвестиционный проект, оценка эффективности, инновационная деятельность.

**Аннотация:** В статье рассматриваются методы оценки экономической эффективности проектов, выделяются особенности оценки эффективности инновационных проектов. Выявляются критерии, которые не учитываются при оценке инноваций, но при этом отражаются на результатах и сроках реализации проекта. Предлагается комплексный подход к определению экономической целесообразности инновационных проектов.

Происходящие изменения в экономике, связанные с всеобщим влиянием новых технологий и усилением роли нематериальных активов в конкурентоспособности отдельных предприятий и государства в целом, безусловно, требуют повышения уровня инновационной активности хозяйствующих субъектов. В связи с этим, все более актуальной становится проблема оценки эффективности инновационных проектов.

Анализ научных публикаций и практического опыта в сфере освоения новых технологий показывает, что в основном, при оценке перспективности инновационных проектов применяются стандартные статические (норма прибыли, срок окупаемости) и динамические (чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности, индекс прибыльности и дисконтированный срок окупаемости) методы. Однако, по мнению многих специалистов, данное методическое заимствование является не всегда является оправданным. В первую очередь, мы сталкиваемся с высокой неопределенностью инновационных проектов, отсутствием рыночной статистики и данных, необходимых для финансового моделирования. Это связано с отсутствием рынка нового инновационного продукта, эффективность которого нужно оценить. Период, в пределах которого осуществляются единовременные затраты и обеспечиваются доходы, обусловленные созданием и эксплуатацией новой технологии, занимает значительно больший промежуток времени по сравнению с инвестиционным проектом, так как подразумевает проведение НИОКР. Далее, применение указанных выше методов позволяет оценить лишь внешние показатели эффективности проекта с позиции их привлекательности для инвестора, стратегических партнеров и бюджета. Однако, при таком подходе не учитываются некоторые весьма существенные особенности реализации проектов в условиях конкретного предприятия с учетом его инфраструктурных, кадровых, производственных, сбытовых условий, которые могут существенно повлиять на конечные сроки и результаты реализации проекта. Известно, достаточно много случаев, когда высокоэффективные разработки не принесли предполагаемых результатов именно по причине недостаточного инновационного потенциала предприятий.

В связи с тем, что на каждом предприятии существуют свои факторы, оказывающие влияние на эффективность инновационных процессов, то при проведении их оценки необходимо учитывать ряд базовых критериев. В их числе: цели, стратегия, политика и ценности предприятия, маркетинг, научно-исследовательские, опытно-конструкторские и экспериментальные работы, финансы, производство, риски. Для любого инновационного проекта наряду с ожидаемыми экономическими результатами имеют значение и такие показатели, как принципиальная новизна, патентная и лицензионная чистота, приоритетность направлений инноваций, уникальность и мировая конкурентоспособность внедряемого новшества, рыночная и производственная применимость.

В этих условиях следует оценивать эффективность реализации инновационного проекта с позиции конкретного хозяйствующего субъекта с учетом его внутренних функциональных особенностей и ресурсных возможностей. Достижение конечного результата инновационного проекта, в отличие от инвестиционного, связано с дополнительными экономическими процессами различного характера. Риск недостаточной перспективности инновации также является немаловажным фактором, требующим анализа при формировании стратегии инновационного развития.

Таким образом, оценка инновационных проектов будет носить более целостный характер. Соединение двух подходов позволит осуществлять оценку и отбор новых технологий не только с позиций внешней, коммерческой эффективности, но и с учетом внутренних экономических возможностей каждого конкретного предприятия.

### **Литература**

1. Абакумов Р.Г., Подоскина Е.Ю. Методы оценки эффективности инновационных проектов/ Абакумов Р.Г., Подоскина Е.Ю.// Инновационная наука – 2016. - №1.
2. Дрок Т.Е. Инновационный проект как исходный элемент инновационной деятельности предприятия: понятие, содержание и прединвестиционные исследования/ Дрок Т.Е. // Молодой ученый. – 2015. – №10.2.
3. Панченко А.В., Абрахманов А.А. Методы оценки эффективности инновационных проектов с применением реальных опционов / Панченко А.В., Абрахманов А.А. // Российское предпринимательство. – 2014. – № 10.
4. Платонов В.В. Управление инновационными проектами на предприятии: учебное пособие. - СПб: Изд-во ГОУ ВПО «Санкт-петербургский государственный университет экономики и финансов», 2013.

### **Удалов Евгений Сергеевич**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, методы оценки эффективности инвестиционных проектов, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности.

**Аннотация:** Статья посвящена методам оценки эффективности инвестиционных проектов. Рассмотрены существующие модели экономической оценки инвестиций, описаны их преимущества и недостатки. Проанализированы основные показатели, применяемые для оценки эффективности инвестиционных проектов.

Сущность определения экономической эффективности состоит в соизмерении затрат и результатов в абсолютном и относительном выражении. Результаты отражают поставленные в инвестиционном проекте цели и, по сути, являются теми задачами, которые должны быть решены в ходе реализации проекта.

Достижение результатов невозможно без осуществления затрат (единовременных и текущих). Разница результатов и затрат формирует эффект, который позволяет сделать вывод о наличии прибыли (убытка). Соотношение результатов и затрат формирует эффективность и позволяет судить о том, какой ценой получен результат. Все эти понятия лежат в основе методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов.

В настоящее время выделяют три группы методов, используемых для оценки эффективности инвестиционных проектов (рис. 1).

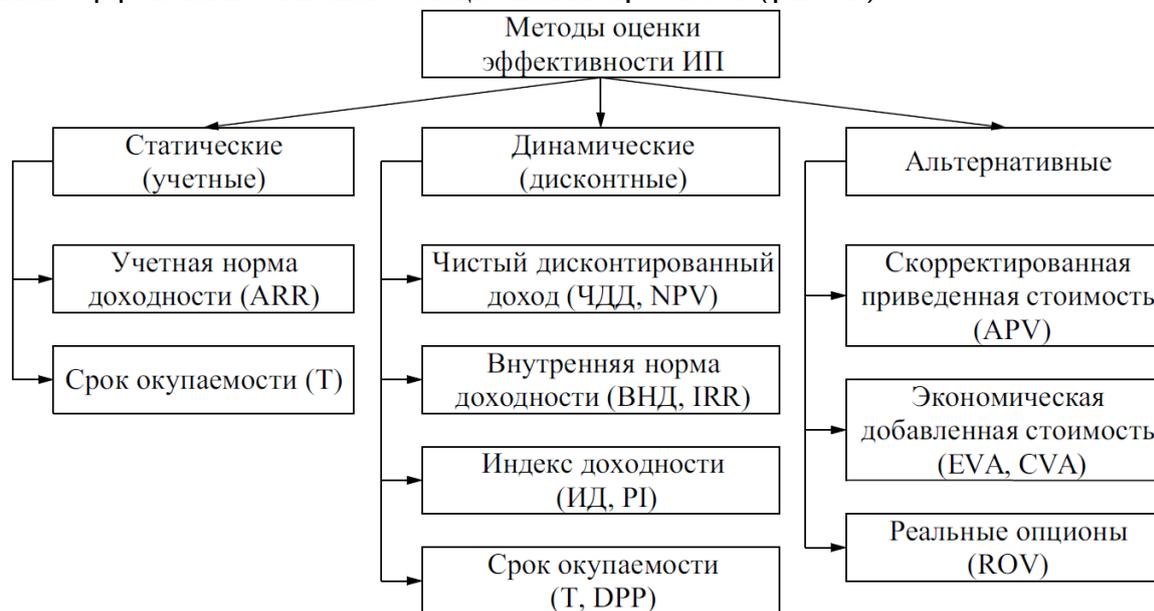


Рис. 1. Классификация методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов

Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки. Рассматривая каждый из них в отдельности, можно выделить следующее. К преимуществам статических методов относятся простота и наглядность расчетов.

К недостаткам можно отнести то, что, в первую очередь, выбор базы сравнения - нормативного срока окупаемости, субъективен. Также, метод не учитывает доходность проекта за пределами срока окупаемости и поэтому не может применяться при сравнении проектов с одинаковыми сроками окупаемости, но с различными сроками реализации проекта. Кроме того, данные методы не могут быть использованы для оценки проектов, связанных с новыми или инновационными продуктами.

Динамические методы, основанные на дисконтировании денежных потоков, являются наиболее распространенными и общепринятыми. Данная модель позволяет учесть требуемую норму доходности, стоимость денег во времени и риск проекта. Однако на практике существуют сложности в методах определения нормы дохода; слабо проработан вопрос корректности использования чистого дисконтированного дохода (ЧДД, NPV) при оценке эффективности инвестиционных проектов, например, если ЧДД (NPV) положителен, неважно, насколько он низкий, то проект всегда считается эффективным; не существует метода определения оптимальной длительности инвестиционного проекта (чем

дольше жизненный цикл или срок реализации проекта, тем труднее прогнозировать результаты и тем ненадежнее становятся рассчитанные показатели эффективности); нет четких практических рекомендаций для выбора лучшего из альтернативных проектов (использование ЧДД (NPV) и внутренней нормы доходности (ВНД, IRR) для этого зачастую противоречиво).

Альтернативные методики оценки эффективности инвестиционных проектов получили в последние годы широкое применение на практике. К ним относятся метод скорректированной приведенной стоимости, метод добавленной стоимости и метод реальных опционов.

Метод скорректированной приведенной стоимости (APV) предполагает разделение денежного потока на несколько составляющих, которые оцениваются каждый в отдельности, в том числе выделяются и оцениваются «сторонние эффекты», к которым относятся налоговый «щит», государственные или муниципальные субсидии, льготы, стоимость страхования рисков и др. Это является главным преимуществом данного метода. Метод удобен для оценки проектов с различными источниками финансирования и нестандартным налогообложением. Сложность составляет оценка приведенной величины различных аспектов, например, субсидирования и пр., а также то, что для оценки требуется подготовка большого количества дополнительной и детальной информации.

К методам добавленной стоимости относится модель экономической добавленной стоимости и модель денежной добавленной стоимости.

Модель экономической добавленной стоимости (EVA) основана на принципе, что доходность инвестиций должна превышать средневзвешенную стоимость капитала (WACC). Модель позволяет принимать более обоснованные решения по расширению прибыльных направлений деятельности, а также помогает выявить неэффективное использование средств в инвестиционных проектах. Но применение этого метода грозит возможностью искажения показателей эффективности на конкретном шаге расчета, оценка основана на учетных данных и не учитывает прогнозных данных денежных потоков и др.

Модель денежной добавленной стоимости (CVA) в отличие от метода экономической добавленной стоимости базируется на данных прогнозных денежных потоков, но существует опасность неточности и некорректности расчета некоторых показателей для проектов со сложными денежными потоками.

Метод реальных опционов (ROV) основан на том, что позволяет менеджерам влиять на инвестиционный процесс по мере изменений во внешней и внутренней среде. Безусловным преимуществом метода является гибкость. Метод позволяет принимать оптимальные решения в будущем по мере поступления информации, оценивая их уже в момент анализа. Сложность состоит в том, что для применения данного метода необходимым условием является наличие квалифицированного менеджмента, способного отказаться от запланированных действий и увидеть новые возможности проекта, т. е. обладающего навыками выявления реальных опционов и владения методами их оценки.

Все рассмотренные методы имеют свои преимущества и недостатки. Следует признать, что все модели не являются оптимальными и не гарантируют принятия эффективных инвестиционных решений.

В инвестиционном анализе большинство рассмотренных методов применяют абсолютные и относительные показатели для оценки эффективности инвестиционных проектов (чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV), внутренняя норма доходности (ВНД, IRR), индекс доходности (ИД, PI), срок окупаемости (Т, DPP).

Определение чистого дисконтированного дохода (ЧДД, NPV), который является абсолютным показателем эффективности - стандартный принцип почти во всех моделях.

Достоинствами данного показателя является то, что он обладает однозначными критериями принятия решений (если ЧДД (NPV) больше 0, то проект эффективный, если ЧДД (NPV) меньше 0, то проект отклоняется), учитывает стоимость денег во времени и учитывает риск.

К недостаткам относится возможность некорректной оценки, так как выбор ставки дисконтирования субъективен. Также данный показатель не дает представления о сумме реального дохода, так как при дисконтировании используются условные денежные потоки. ЧДД (NPV) не позволяет сравнивать альтернативные (взаимоисключающие проекты) с различными инвестициями и жизненными сроками реализации.

Объективная оценка инвестиционных проектов требует применения относительных показателей, таких как внутренняя норма доходности (ВНД, IRR).

Достоинства показателя внутренней нормы доходности: наиболее точно позволяет определить эффективность инвестиций; позволяет определить максимально допустимый уровень затрат по проекту; позволяет сравнивать разномасштабные проекты.

Недостатки показателя внутренней нормы доходности ВНД (IRR): может входить в противоречие с чистым дисконтированным доходом; сложность расчетов; зависит от денежных потоков, не пригоден для использования при неординарных денежных потоках.

Зачастую выбор того или иного проекта составляет сложность. Например, по одному из проектов чистый дисконтируемый доход выше, чем по другим сравниваемым проектам, а внутренняя норма дохода ниже. В теории и практике инвестиционного анализа по разрешению данного противоречия нет точных рекомендаций. В данном случае можно только порекомендовать ориентироваться на стратегические цели инвестора.

Индекс доходности (ИД, PI) показывает уровень валовых доходов на единицу затрат, т. е. во сколько раз доход превышает вложения по проекту. Проект считается приемлемым, если индекс доходности выше 1. Положительное значение чистого дисконтированного дохода предопределяет рекомендуемое значение индекса доходности, соответственно, чем выше чистый дисконтированный доход, тем выше значение индекса доходности. Поэтому все недостатки,

связанные с ЧДД (NPV), характерны для ИД (PI). Индекс доходности дополняет чистый дисконтированный доход. При сравнении альтернативных проектов выбирается тот, у которого выше ЧДД (КРУ) и ИД (PI). Если у альтернативных проектов ЧДД (КРУ) принимают близкие значения, то выгоднее выбрать проект, у которого выше ИД (PI).

Срок окупаемости инвестиций (T, DPP) позволяет оценить привлекательность инвестиций по времени возвращения вложенных средств и измеряется числом лет (месяцев). Он показывает, как долго капитал будет подвергаться риску потери. Данный показатель удобно использовать для сравнения проектов, рассчитанных на 1-2 года без дисконтирования. Если срок окупаемости превышает 2 года, то проект отвергается. Конечно, в долгосрочных проектах корректнее проводить расчеты срока окупаемости с учетом нормы дисконта. Данный показатель не показывает доходность проекта, поэтому должен использоваться как вспомогательный критерий в оценке эффективности инвестиционных проектов.

Анализ показывает, что каждый критерий в отдельности характеризует ту или иную сторону инвестиционного проекта, и использовать для оценки эффективности какой-то один из вышеперечисленных показателей некорректно.

Общепринято, что основным критерием является ЧДД (NPV), так как только он показывает изменение дохода после реализации проекта. Остальные показатели дополняют результаты оценки с той или иной стороны.

Таким образом, можно сделать вывод, что имеющиеся методики и критерии оценки эффективности инвестиционных проектов в каждом конкретном случае могут давать неоднозначные результаты. Следовательно, методы оценки инвестиционных проектов нуждаются в развитии.

### **Литература**

1. Бобылева, А.З. Финансовые управленческие технологии: учебник / А.З. Бобылева. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 492 с.
2. Лукасевич, И.Я. Инвестиции: учебник / И.Я. Лукасевич. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 413 с.
3. Экономическая оценка инвестиций: учебник для вузов. - 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. М. Римера. - СПб.: Питер, 2011. - 432 с.

### **Хавин Дмитрий Валерьевич**

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Башева Анна Вячеславовна**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Богачева Татьяна Валентиновна**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **КОНЦЕПЦИЯ ЭВОЛЮЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Ключевые слова:** Инновационное развитие, эволюционные преобразования, трансформация предприятия, принципы развития, группы инноваций, реструктуризация, реконструкция, кризис, инновационная политика.

**Аннотация:** В статье рассматривается интеграция процессов эволюционных преобразований предприятия и управления его инновационной деятельностью. Рассмотрены принципы инновационного развития промышленных предприятий в условиях эволюционных преобразований, предложены направления эволюционных преобразований, показана взаимосвязь направлений эволюционных преобразований предприятий и основных групп внедряемых инноваций. По итогу статьи представлена модель внедрения инноваций и реализации эволюционных преобразований предприятий.

С повышением роли инноваций в развитии предприятия на современном этапе становится неприемлемым использование старых управленческих подходов. Обеспечение конкурентоспособности предприятия требует поддержания производительности труда на более высоком, чем у конкурентов, уровне, используя непрерывный процесс приобретения и внедрения инноваций. Предприятиям необходимо создавать инновации быстрее, чем существующие и потенциальные конкуренты. Это ускорение требует формализации и оптимизации инновационного процесса, понимания его сути. Инновационное развитие производства зависит не столько от имеющихся в стране ресурсов, сколько от соответствия тем радикальным переменам, которые вызваны взрывом новшеств в области техники и технологий.

Однако сложность экономической ситуации в стране привела к тому, что одним из основных факторов, влияющих на функционирование промышленных предприятий, является проведение внешних и внутренних эволюционных преобразований.

Отсюда и обозначается реальная актуальность разработки такой модели инновационного развития промышленного предприятия, основанной на эволюционных преобразованиях, задачей которой является быстрое реагирование на непрерывные изменения ситуации в мире и на рынке.

Преобразования предприятия характеризуются как процесс создания и сохранения под контролем таких необходимых перемен, которые дают возмож-

ность предприятию приспособиться к новым условиям внешней экономической среды. Эволюционные преобразования представляют собой рационально спланированный, сознательно вызванный и контролируемый процесс комплексной трансформации, целью которого является развитие предприятия. Эволюционные преобразования на всех уровнях производственно-хозяйственной деятельности обуславливаются необходимостью адаптации внутренней среды организации к качественно изменившимся условиям внешней среды ее жизнедеятельности. Конечной целью эволюционных преобразований предприятий является устойчивость и эффективность их функционирования и развития в современных условиях. Преобразования проводятся как для преодоления кризисного положения предприятия, так и для своевременной и эффективной адаптации предприятия к изменяющимся условиям рыночной конъюнктуры и обеспечения устойчивости его развития. Таки образом, эволюционные преобразования представляют собой рационально спланированный, сознательно вызванный и контролируемый процесс комплексной трансформации, целью которого является развитие предприятия [2].

Ключевая роль в достижении положительной динамики развития предприятия отводится инновационной деятельности, которая характеризуется созданием наукоемких технологий и современного производственного потенциала путем обновления производственного аппарата и освоения выпуска качественно новых, инновационных товаров и услуг, использованием нововведений, инновационной структурой предприятия, соответствующими отношениями с научными организациями, проведением наступательной стратегии [1]. Управление инновационными процессами на основе эволюционных преобразований, хотя и связано с повышенным риском и неопределенностью, но способно вывести предприятия на новый уровень развития, соответствующий шестому технологическому укладу развития российской экономики [8].

Отечественный и мировой опыт свидетельствует [6], что в период глубокой депрессии и кризиса инновационная политика предприятия и своевременная ориентация товаропроизводителей на активизацию и стимулирование освоения достижений научно-технического прогресса позволяет быстрее и с меньшими издержками преодолеть последствия дестабилизации экономики и более уверенно продвигаться вперед в своем развитии.

К принципам инновационного развития промышленных предприятий в условиях эволюционных преобразований можно отнести следующие (таблица 1).

Таблица 1

Принципы инновационного развития промышленных предприятий в условиях эволюционных преобразований

Наименование принципа	Сущность принципа
Принцип эффективности	Эффективность инновационной деятельности определяется ростом прибыли, расширением масштабов бизнеса и возможностей накопления для последующего

	реинвестирования капитала, повышением конкурентоспособности предприятия, что является также показателями эффективности эволюционных преобразований
Принцип измеримости	Должна существовать система оценки эффективности внедрения инноваций и эволюционных преобразований, включающая количественные и качественные показатели
Принцип обеспеченности ресурсами	Необходимо наличие финансовых, технических и кадровых возможностей предприятия для реализации эволюционных преобразований и инновационной деятельности
Принцип управляемости	Существуют объективные предпосылки для оказания управленческих воздействий на процесс разработки и реализации инновационной деятельности на основе эволюционных преобразований. Задачей целенаправленного управляемого воздействия на инновационный процесс является обеспечение соответствия фактического состояния инновационного процесса желаемому, запланированному состоянию после реализации эволюционной трансформации
Принцип сбалансированности	Инновационные процессы и проект реализации эволюционных преобразований должны быть увязаны по времени и срокам реализации и представлять собой единый процесс. Согласованность этапов данного процесса между собой оказывает существенное влияние на конечные результаты трансформации предприятия

Эволюционные преобразования предприятия неоднородны по характеру воздействия на экономические процессы. Среди них можно выделить действия, направленные, во-первых, на сокращение издержек предприятия: внедрение ресурсосберегающих технологий, замена оборудования на более производительное, во-вторых, на расширение и замену номенклатуры производимой продукции: перепрофилирование производства на выпуск конкурентоспособного товара, модернизация производимого продукта, выпуск новых видов товара, в-третьих, на совершенствование организационно-управленческой системы предприятия: внедрение системы контроля качества производства, сертификация системы управления по международным стандартам [5].

При изучении экономического состояния промышленных предприятий для оценки эффективности эволюционных преобразований выделены и проанализированы показатели экономической устойчивости, ликвидности баланса, рентабельности, использования оборотных активов, вероятности наступления банкротства. На основе полученных значений показателей предложены направления эволюционных преобразований: антиципативное, превентивное и реактивное.

Антиципативное (опережающее) направление эволюционных преобразований предполагает претворение в жизнь политики гибкости (обеспечение ускоренной адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней и внут-

ренной среды) и активное управление рисками. Такая трактовка соответствует инновационному управлению предприятием, осуществляемому задолго до наступления кризиса. Антиципативные эволюционные преобразования направлены на повышение темпов экономического развития предприятия, обеспечение соответствующего увеличения его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе.

Превентивное (предупреждающее) направление предполагает проведение диагностики состояния предприятия и выявление кризисных тенденций в его развитии, чтобы иметь возможность произвести упреждающие действия. Это направление представляет собой систему мер, направленную на устранение текущей неплатежеспособности предприятия, уменьшение текущих внешних и внутренних экономических обязательств предприятия и увеличение денежных активов, обеспечивающих эти обязательства.

Реактивное направление – это действия по «засыпанию финансовой ямы», то есть экстренные меры. Все усилия руководства направлены на повышение экономической устойчивости предприятия и оптимизацию показателей, характеризующих структуру капитала.

Перестройка системы организационных, экономических и других отношений, обеспечивающих развитие предприятия возможна на основе внедрения результатов прогрессивных технологий и новой техники, увеличения масштабов производства и сокращение сроков изготовления продукции, т.е. переориентации на инновационный подход.

Изучение опыта ряда предприятий [4], осуществлявших мероприятия по адаптации своей деятельности к изменяющимся внешним воздействиям, позволило разграничить нововведений на три группы (таблица 2) и сформировать направления эволюционных преобразований во взаимосвязи с внедряемыми инновациями (таблица 3).

Период эволюционных преобразований требует серьезных инвестиционных вложений в будущее предприятия, а это ограничивает возможности текущего экономического роста и приводит к снижению доходности (рентабельности) за счет роста долговых обязательств предприятия в этот период. В связи с этим возникает потребность в реализации принципа сбалансированности инновационного развития и эволюционных преобразований предприятия. В противном случае возможна кризисная ситуация. Для планирования инновационной деятельности на каждом этапе эволюционных преобразований предприятия необходим алгоритм, обеспечивающий сбалансированность инновационного развития с происходящими изменениями предприятия.

Таблица 2

Характеристика групп инноваций

Группы инноваций	Характеристика группы
Процессные (технологические) инновации	Новые способы (технологии) производства старых или новых продуктов, т.е. инновации в области технологии производства, позволяющие снизить удельные переменные издержки,

	производить новые виды продукции, расширение производственных возможностей
Продуктовые (товарные) инновации	Новые продукты, потребляемые в сфере производства или в сфере потребления, а также инновации в ассортименте продукции и его характеристиках, повышение качества выпускаемой продукции, изменение объема выпуска
Аллокационные (организационно-управленческие) инновации	Новые методы работы, используемые аппаратом управления, т.е. инновации в сфере управления и организации предприятия, направленные на создание прозрачности во взаимоотношениях предприятия с клиентами, персоналом, государственными структурами

Таблица 3

Характеристика направлений эволюционных преобразований во взаимосвязи с внедряемыми инновациями

		Группы инноваций		
		Процесные (технологические) инновации	Продуктовые (товарные) инновации	Аллокационные (организационно-управленческие) инновации
Глубина преобразований	Антиципативное (опережающее)		Модернизация	Реинжиниринг бизнес-процессов
	Превентивное (предупреждающее)	Техническое перевооружение		Реорганизация
	Реактивное	Реструктуризация	Реконструкция предприятия	

Решение о внедрении инноваций инициируется изменением внешней среды после предварительного анализа производственной системы. Внедрение новых или улучшающих технологий проводится на основе изменения существующей производственной системы предприятия. С другой стороны, производственная система прочно связана с другими системами предприятия и для корректного ее функционирования, необходимо производить перестроение и других систем предприятия. Модель внедрения инноваций и реализации эволюционных преобразований предприятия изображена на рисунке 1.

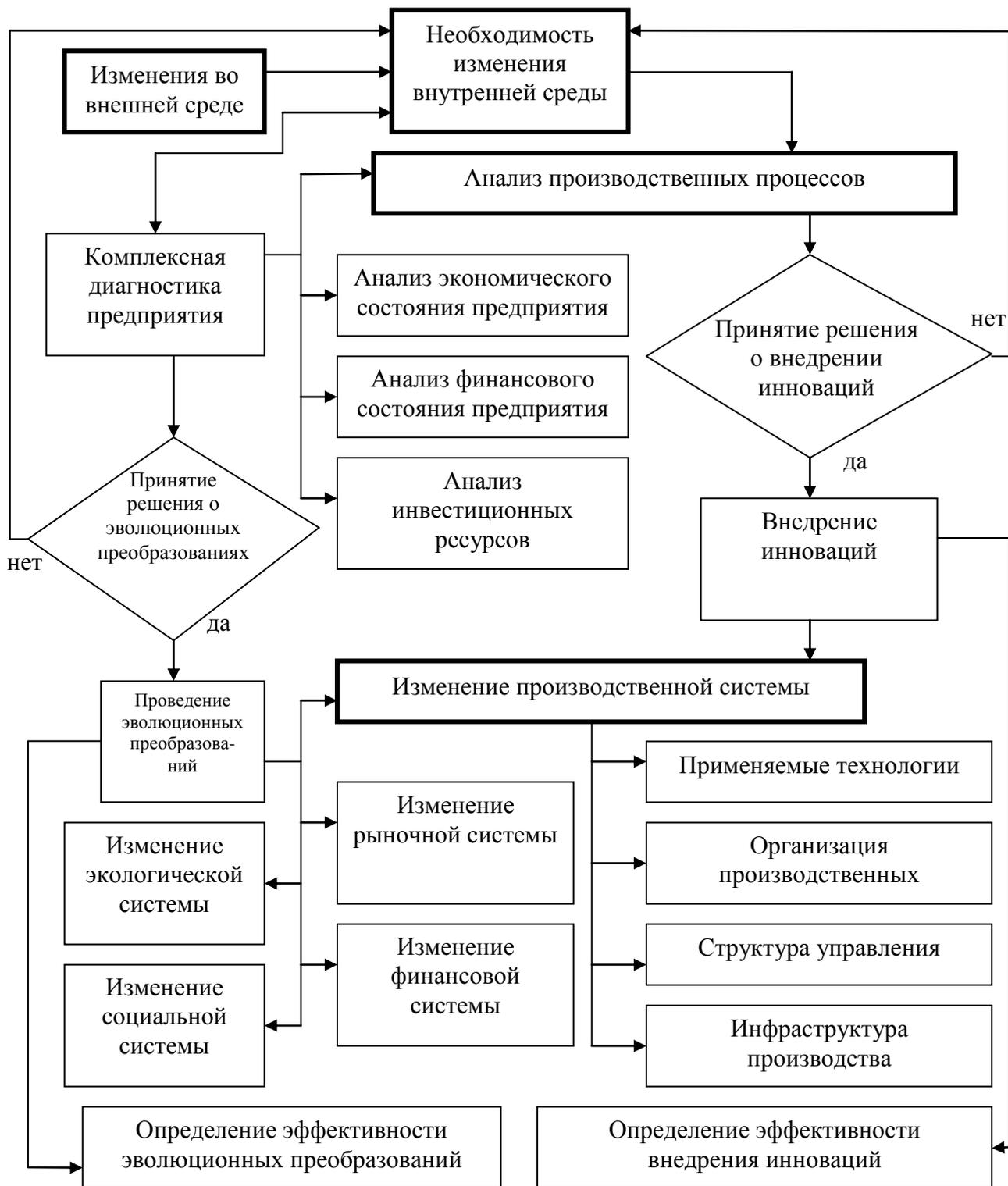


Рисунок 1. Модель внедрения инноваций и реализации эволюционных преобразований предприятий

Инновационная деятельность предприятия связана с непрерывным потоком многообразных изменений. Для успешного достижения поставленных инновационных целей необходим способ управления изменениями инновационного характера. Эволюционные преобразования даже небольшого предприятия,

представляют собой процесс, требующий финансовых и материальных ресурсов. Особое значение имеет возможность реализации конкретных мер эволюционных преобразований без задержек, ограничений, дополнительных согласований, в противном случае – снижается эффективность их реализации. Способность к реализации эволюционных преобразований, внедрению и практическому использованию инноваций становится необходимым условием достижения качественного экономического роста, научно-технического прогресса и высокой конкурентоспособности предприятия.

С повышением роли инноваций в развитии предприятия на современном этапе становится неприемлемым использование старых управленческих подходов. Предприятиям необходимо создавать инновации быстрее, чем существующие и потенциальные конкуренты. Однако, сложность экономической ситуации в стране привела к тому, что одним из основных факторов, влияющих на функционирование промышленных предприятий является наличие внешних и внутренних эволюционных преобразований.

В статье научно обоснованы методологические положения по управлению инновационной деятельностью промышленных предприятий при проведении эволюционных преобразований с целью формирования адекватной модели развития, способствующей преодолению кризисных явлений и развитию промышленных предприятий в условиях быстро изменяющейся внешней и внутренней среды. Раскрыта экономическая сущность эволюционных преобразований как рационально спланированного, сознательно вызванного и контролируемого процесса комплексной трансформации, целью которого является развитие предприятия. Выделены этапы, специфические факторы и особенности эволюционных преобразований промышленных предприятий, позволившие обосновать основные тенденции и цели инновационной деятельности в докризисных и кризисных условиях. На основе исследования современных тенденций и закономерностей развития промышленных предприятий представлена классификация эволюционных преобразований предприятия, определены группы инноваций, определяющие направление эволюционных преобразований.

Вопросы эффективного управления промышленностью должны решаться не интуитивно, а на основе эволюционных знаний и постоянного использования современных механизмов и целостной системы управления развитием предприятий. В результате проведенного исследования разработаны принципы инновационного развития промышленных предприятий в условиях эволюционных преобразований: управляемости, измеримости, эффективности, сбалансированности и обеспеченности ресурсами.

Использование результатов исследования позволит моделировать процессы управления инновационной деятельностью предприятия на основе выбора и экономической оценки эффективности варианта реализуемого предприятием направления эволюционных преобразований; разрабатывать и внедрять инновационные программы развития промышленных предприятий на различных уровнях управления на основе проявления кризисных явлений; реализовывать

процессы инвестиционного обеспечения инновационных процессов предприятий на основе эволюционных преобразований; реализовывать направления эволюционных преобразований организационной структуры и производственных процессов предприятия на основе внедрения инновационных продуктов.

### Литература

1. Анискин, Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием / под ред. Ю.П. Анискина. – Москва: Издательство «Омега-Л», 2007.
2. Бриджес У. Управление компаний в период структурных изменений / У. Бриджес. Перевод С. Ляховка – М.: Издательство Вильямс, 2007.
3. Валдайцев, С.В. Антикризисное управление на основе инноваций [Текст]: учебник / С. В. Валдайцев. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 310 с.
4. Веселовский С.Я. Глобализация как фактор структурных изменений на национальных и региональных рынках труда (2000-2015 гг.) / С.Я. Веселовский. Под редакцией И. Животовской – М.: Издательство РАН. ИНИОН. Центр научно-информационных исследований глобальных и региональных проблем, 2016.
5. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Перевод Ю. Адлер, В. Шпер – М.: Издательство Альпина Паблишер. Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций», 2017.
6. Друкер, Питер Ф. Бизнес и инновации [Текст] / Питер Ф. Друкер. – М.: Вильямс. – 2007.
7. Ниценко З. А. Инновационное развитие Российской Федерации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 2316–2320. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86492.htm>.
8. Обзор инновационной политики Российской Федерации, подготовленный Организацией экономического сотрудничества и развития // [www.nisse.ru](http://www.nisse.ru)
9. Сухарев О.С., Логвинов С.А. Управление структурными изменениями экономики / О.С. Сухарев, С.А. Логвинов – М.: Издательство «Инфра-М», 2014.
10. Филипповская О.В., Титкова И.К. Развитие инновационного потенциала в России / О.В. Филипповская, И.К. Титкова // Журнал «Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии». – 2016. - №1 (27).
11. Broughton, A. Promoting social sensitive industrial restructuring [text] / A. Broughton. - ресурсы Интернет: [www.unecce.org](http://www.unecce.org). – Алматы, 2004.
12. Cloes, R. Clustering in the industrial restructuring process of transition countries: options and limitations [text] / R. Cloes. - ресурсы Интернет: [www.unecce.org](http://www.unecce.org). – Алматы, 2004.

**Хавин Дмитрий Валерьевич**

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Горбунов Сергей Владимирович**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Богачева Татьяна Валентиновна**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

**Ключевые слова:** малые инновационные предприятия, инновационная деятельность, инвестиции.

**Аннотация:** В статье показана необходимость создания и государственной поддержки функционирования малых инновационных предприятий. Дано определение, рассмотрены признаки малой инновационной компании. Представлены отличительные черты и преимущества малой инновационной компании перед крупными предприятиями.

В настоящее время под влиянием закономерных процессов, которые связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе, усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса, углублением специализации и диверсификации промышленного производства, происходит изменение положения малых предприятий в инфраструктуре рынка. Это вызывает необходимость изменения подходов к пониманию сущности малого предпринимательства и его роли в экономике.

Оценивая роль малого и среднего бизнеса в национальной экономике, следует установить необходимость и возможность его инновационного развития. Инновационные процессы должны все более определять генеральную линию перспективного развития предприятия. Из этого вытекает важность исследований нарастающего влияния новых технологий на принципы функционирования субъектов бизнеса в современных условиях. Инновационная деятельность из частной функциональной задачи переходит на уровень общей стратегической цели.

Инновационная деятельность рассматривается как важнейший ресурс производственно-технологического и социального развития региона, обязательное условие сохранения и инструмент мобилизации его научно-технического потенциала на решение проблем.

Становление и развитие инвестиционно-инновационного проектирования и переход к новой инновационной культуре и инвестирование, развитие малых

инновационных предприятий, одна из основных составляющих развития в улучшении инвестиционного климата, направленной на внедрения инноваций и привлечения инвестиций для роста экономики государства через развитие ее приоритетных отраслей.

Малые инновационные предприятия характеризуются самостоятельностью, относительной независимостью, призваны решать вопросы по структурной перестройке производства и повышения эффективности показателей социально-экономического развития. Но самой важной особенностью, характерной лишь для малых инновационных предприятий являются конкретные пути достижения поставленных задач экономического и социального характера (разработка и реализация различных инноваций, повышение конкурентоспособности продукции и производства, создание обстановки инновационности в масштабе города, отрасли, региона и страны в целом).

Малые инновационные фирмы (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.

Малое инновационное предприятие – это предприятие, у которого доля продукции старше трех лет в общем объеме выпускаемой продукции составляет не более 10%. Несмотря на то, что в инновационной сфере работает лишь около 6% от общего числа работающих в малом предпринимательстве, эту область развития малого бизнеса можно поставить по значимости для развития экономики на одно из первых мест.

Главным признаком малой инновационной компании является «малоформатность» производства (а иногда – и производство единичных изделий), малочисленность занятого персонала и удовлетворение новых потребностей клиентов на вновь формирующихся рынках наукоемкой продукции.

Малая инновационная фирма является небольшим мобильным коллективом профессионалов, действующих самостоятельно или в составе крупной организации в таких сферах, где происходят постоянные изменения. Основателями малых инновационных фирм являются ученые, инженеры, изобретатели, стремящиеся с расчетом на материальную выгоду воплотить в жизнь новейшие достижения науки и техники. Первоначальным капиталом таких фирм могут служить личные сбережения основателя, но их обычно не хватает для реализации имеющихся идей. В таких ситуациях приходится обращаться в одну или несколько специализированных финансовых компаний, готовых предоставить рисковый капитал.

Малые инновационные предприятия активно проводят исследования и разработки, проявляют больше желания взять на себя риск, гораздо эффективнее используют исследовательские фонды и оборудование, квалифицированные кадры, тем самым вносят весомый вклад в инновационный процесс, технологическое обновление производства. Малые инновационные фирмы с их мобиль-

ностью в условиях конкуренции новых товаров, когда рыночным фактором становятся темпы обновления ассортимента выпускаемой продукции, нашли свое место в системе хозяйства. Они занимаются начальными стадиями нововведений, оставляя крупным фирмам капиталоемкие стадии промышленного развертывания новых производств. Достижения научно-технического прогресса позволяют им быстро подключиться к наукоемким отраслям, не располагая при этом большим капиталом.

Анализ деятельности малых инновационных предприятий показал, что более половины из них занимаются проектированием новой техники. На втором месте находится разработка программных средств – эти предприятия занимаются информационными услугами, изготовлением приборов и оснастки, а также наладкой и ремонтом оборудования. Каждое четвертое малое инновационное предприятие осуществляет консультирование в области научно-технической сферы.

В экономической науке и практике отмечают следующие отличительные черты и преимущества малой инновационной компании перед крупными предприятиями и фирмами:

- более высокая эффективность конечных результатов инновационной деятельности и отдача инвестиций;
- гибкость и адаптивность к рынку (отсутствует эффект инерции массового производства, свойственного крупным компаниям);
- простота и эффективность управления, обусловленные малочисленностью сотрудников и отсутствием громоздкого управленческого аппарата;
- низкие издержки производства из-за отсутствия больших производственных площадей и многочисленного оборудования.

Эффективность малых предприятий обеспечивается за счет их мобильности и гибкости, готовности идти на риск, лучшей координацией действий, оперативного принятия решений, более низких издержек производства.

Преимущества малых фирм при выполнении нововведений:

- энтузиазм, сплоченность, инициативность персонала;
- низкая капиталоемкость (в области финансов);
- личный пример руководства, минимум бюрократизма, способность принятия риска;
- межличностные коммуникации, быстрая реакция на внутренние проблемы (в области внутренних коммуникаций);
- быстрая реакция на изменение спроса (в области маркетинга).

Можно отметить следующие особенности малого предпринимательства в инновационной сфере:

- углубление специализации научных разработок. Во многих случаях небольшие фирмы могут конкурировать с крупными концернами, работая лишь в узкоспециализированном направлении;

– ориентация на продуктовые инновации и оказание услуг в инновационной сфере. Объяснить это можно тем, что для малых компаний не характерно крупносерийное, массовое производство. Продукты производятся сравнительно небольшими партиями, а иногда и в единичном экземпляре;

– зависимость степени интенсивности инновационной деятельности от отрасли, в которой действуют малые предприятия.

Учредителям малых инновационных предприятий свойственна высокая мотивация предпринимательской деятельности, несмотря на персональную ответственность за ее успех в условиях коммерческого риска.

В то же время для малой инновационной компании характерен повышенный риск бизнеса, связанный с единичной или малой номенклатурой выпускаемых товаров (когда снижение спроса на один-два вида изделий на рынке ставит предприятие перед угрозой банкротства), слабой инфраструктурой вновь создаваемого бизнеса, отсутствием производственных резервов (особенно на этапе организации), сложностями вхождения малой фирмы на монополизированные рынки и др.

Несмотря на высокую степень риска, связанного с вероятностным характером самих инноваций, малые инновационные предприятия имеют по сравнению с крупными инновационными предприятиями достаточно высокие шансы на предпринимательский успех при выполнении следующих условий:

- использование стратегии, ориентированной на малые ниши рынков;
- отсутствие жесткой конкуренции и сложных барьеров на рынке;
- невысокая капиталоемкость производства и продвижения на рынок;
- использование результатов базисных, пионерных исследований и разработок или достижений в граничных областях науки и техники;
- возможности прямых контактов с потребителями;
- вхождение в бизнес на ранних фазах жизненного цикла инновации;
- возможности многовариантного использования результатов выполненных разработок, приложение их к различным условиям, сферам, потребностям;
- относительная стабильность экономических условий деятельности и устойчивость цен на сырье, материалы, комплектующие, энергию и т.п.

Говоря непосредственно о малых инновационных предприятиях как об объекте инвестирования, следует подчеркнуть, что инновации в любом из секторов экономики предполагают финансовые вложения. Для того чтобы извлечь дополнительную прибыль, повысить эффективность деятельности организации или же получить социально-экономический эффект, необходимо осуществить финансовые вложения. При этом эмпирически установлена зависимость: чем на больший успех рассчитывает предприниматель в будущем, тем к большим затратам он должен быть готов в настоящем. Тем не менее, проблема выбора объекта финансовых вложений для предпринимателя не ограничивается предельной суммой инвестиций. Как показали исследования, наибольшей эффективностью обладают вложения в инновации, где предприниматель может полу-

чать сверхприбыль. Высокий потенциал эффективности инноваций порождает спрос на нововведения с позиции предпринимателей, образуя насыщенный рынок научно-технических, организационных, экономических и социальных новшеств. В качестве источников инвестиций могут быть ассигнования бюджетов всевозможных уровней, иностранные инвестиции, собственные средства организаций, а также аккумулированные в форме финансового капитала временно свободные средства организаций, финансово-кредитных учреждений и сбережения населения.

Инновационные процессы традиционно считаются сферой активной государственной политики. Государство берет на себя функцию обеспечения бизнеса научными знаниями и идеями, призвано обеспечить поддержку научных исследований и разработок, определить цели, принципы и приоритеты своей политики в области инновационной процессной деятельности.

Российская Федерация не является исключением на рынке инноваций, именно поэтому государственные структуры делают все возможное для наращивания возможностей в данной сфере жизни нашего общества. Одним из важнейших направлений формирования инновационной инфраструктуры в России является формирование инновационных центров, внебюджетных и бюджетных фондов которые поддерживают инновационные процессы наукоемких инновационных предприятий и способствуют передаче на рынок готовой научно-технической продукции. Созданы Союз инновационных предприятий, Союз независимых инжиниринговых организаций, Ассоциация управления проектами и ряд других, объединившихся в Российский инновационный союз, Ассоциацию поддержки малых инновационных предприятий. Основной целью своей деятельности данные организации ставят освоение и реализацию на внутреннем и внешнем рынках конкурентоспособной продукции и технологий на базе инноваций.

Малые инновационные предприятия являются необходимым элементом рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут полноценно существовать и развиваться. Нужно отметить, что нет проблем в отсутствии инновационных экономических идей, потому что их в современной России достаточно. Проблема заключается в скудном финансировании и в сниженном интересе к таким проектам у инвесторов.

### **Литература**

1. Грибов В., Камчатников Г. Малые инновационные предприятия – эффективное связующее звено между наукой и бизнесом / В. Грибов, Г. Камчатников. – Москва: Издательство «КноРус», 2016.

2. Зеленов А. Мотивация трудовой деятельности на малом инновационном предприятии / А. Зеленов. – Москва: Издательство «Дашков и К», 2014.

3. Сибирская Е., Строева О., Мартов С. Проблемы малых инновационных предприятий / Е. Сибирская, О. Строева, С. Мартов. – Москва: Издательство «LAP Lambert Academic Publishing», 2013.

4. Вилисов В. Я., Вилисова А. В. Инфраструктура инноваций и малые предприятия. Состояние, оценки, моделирование / В. Я. Вилисов, А. В. Вилисова. – Москва: Издательство «Инфра-М», 2015.

**Хавин Дмитрий Валерьевич**

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Богачева Татьяна Валентиновна**

д.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**СЕРВИС НЕДВИЖИМОСТИ: АНАЛИЗ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ**

**Ключевые слова:** сервис, недвижимость, сервисная деятельность, функции сервиса недвижимости, модель клиента.

**Аннотация:** В статье представлены основные термины и определения сферы сервиса и управления недвижимостью, проанализирована взаимосвязь ключевых понятий. Рассмотрены свойства объектов недвижимости, функции сервиса недвижимости, формирование взаимосвязей предприятия и потребителей посредством сервисной деятельности.

Сервис (от лат. *service*) – служение, обслуживание. Современное значение слова «сервис» – обслуживание населения в различных сферах повседневной жизни (например, гостиничный сервис, автомобильный сервис).

Сервис (в отношении бизнеса, или сервисное обслуживание) – это решение проблемы клиента до её проявления, предоставление клиенту необходимых услуг. Сервисной деятельностью называют активное содействие удовлетворению индивидуальных и коллективных потребностей людей в различных сферах повседневной жизни через производство материальных и духовных благ, формирования людей, преобразования общественных условий и отношений, развития самого человека, его способностей, умений, знаний, принимающих для потребления особую форму потребительной стоимости – форму услуги.

К сфере услуг, или сервисной деятельности, принято относить ряд крупных секторов экономики: торговлю, финансы, транспорт, здравоохранение, индустрию развлечений и спорта, а также сферы науки, образования и управления.



Рисунок 1. Формирование взаимосвязей предприятия и потребителей посредством сервисной деятельности

Сервис-деятельность эффективна, когда у предприятия есть хорошо проработанная модель клиента и продуманный ассортимент услуг. У потребителя есть потребности, и есть представления об услугах, которые он ожидает получить. Модель клиента – это описание потребителя (клиента), его потребностей, логики их возникновения и того, как они проявляются в поведении клиента.

Сервис-деятельность становится неэффективной, когда:

1. Услуги не удовлетворяют потребности клиента.
2. Модель клиента не включает в себя потребности клиента.
3. Услуги, предлагаемые клиенту, оказываются хуже, чем представления об услугах, имеющиеся у клиента.
4. Модель клиента не включает в себя представления клиента об услугах.

Недвижимость – это объект экономического оборота, выполняющий множество функций. Исторически недвижимость рассматривалась только как фактор производства и характеризовалась только потребительской ценностью.

Однако на современном этапе развития недвижимость является товаром, причем, как потребительским товаром длительного пользования, так и товаром инвестиционного характера. Кроме того, в работах современных специалистов широко исследуются и другие характеристики недвижимости: например, подробно рассматриваются способности недвижимости быть финансовым активом, предметом потребления, фактором (средством) производства и др.

Недвижимость обладает рядом специфических черт, которые необходимо учитывать. Данные особенности можно сгруппировать в четыре взаимосвязанных блока:

1. Базовые особенности, обусловленные спецификой, материально-вещественной сущностью:

- иммобильность;
- уникальность;
- относительная дефицитность;
- длительность создания и сроков службы зданий;
- вечность земли.

2. Особенности недвижимости как товара:

- специфика оборота;
- специфика жизненного цикла;
- потенциал роста стоимости земли при потенциале снижения стоимости зданий;
- низкая эластичность.

### 3. Особенности организационно-правового характера:

- раздельность прав;
- своеобразие налогообложения;
- необходимость инвестиционного менеджмента.

### 4. Особенности инвестиционного характера:

- низкая ликвидность;
- повышенный риск;
- гибкость условий финансирования.

Иммобильность недвижимого имущества обусловлена тем, что недвижимость физически неперебрасываема, так как любой объект недвижимости привязан к конкретному земельному участку на земной поверхности. Каждый объект недвижимости уникален и неповторим. На Земле нет одинаковых земельных участков, как и абсолютных аналогов стоящих на них зданий (сооружений). Хотя участки земли могут быть довольно похожи, все они различны с географической точки зрения, поскольку каждый имеет свое местоположение.

Существует четыре основных типов собственности: жилая недвижимость, промышленная, офисы и торговля.

Для современной России управление недвижимостью – развивающийся вид бизнеса. Учитывая то, что вопросы стратегического и оперативного менеджмента в настоящее время оказались важными и для государственного управления и для частного бизнеса, созрела необходимость развития сервиса недвижимости.

Сервис недвижимости включает в себя формирование эффективного клиентского сервиса управляющих компаний на российских и зарубежных рынках недвижимости.

К функциям сервиса недвижимости можно отнести следующие:

- формирование законодательных актов и правовых норм при эксплуатации и сервисе объектов жилой и коммерческой недвижимости;
- оценка технического состояния жилых зданий, инженерных систем и оборудования;
- использование энергосберегающих и энергоэффективных технологий;
- работы по эксплуатации и обслуживанию объектов недвижимости;
- работы по сервису инженерных систем и оборудования объектов жилой и коммерческой недвижимости.

Сервис недвижимости включает в себя оценку и управление недвижимостью, строительство, эксплуатацию объектов недвижимости, кадастровую и ри-

элтерскую деятельность. Также необходимо отдельно выделить учет основных психологических особенностей потребителя в процессе сервисной деятельности.

Сервис недвижимости включает следующие виды работ:

- проведение экспертизы и диагностики объектов сервиса недвижимости;
- работа в контактной зоне с потребителем, консультирование, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса недвижимости;
- разработка и реализации технологии процесса сервиса недвижимости, формированию клиентских отношений;
- осуществление сквозного контроля качества процесса сервиса недвижимости;
- разработка и использование нормативных документов по качеству, стандартизации и сертификации работ и услуг сервиса недвижимости;
- обоснование и разработка технологии процесса сервиса недвижимости, выбор ресурсов и технических средств для его реализации;
- организация контактной зоны предприятия сервиса недвижимости;
- планирование производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка услуг и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства;
- организация технологического процесса сервиса недвижимости;
- выполнение инновационных проектов в сфере сервиса недвижимости;
- совершение сделок от имени владельцев, покупателей и продавцов недвижимости (продажа, сдача в наем помещения, бизнеса, земли, оценка недвижимости и бизнеса клиентов).

На протяжении последних десятилетий существует устойчивый спрос на рынке недвижимости. Спрос на самые разнообразные виды недвижимости рождает не только предложение, но и потребность в грамотных специалистах, способных оказать эффективную помощь клиентам и решить поставленные задачи. Сервис недвижимости – это необходимые знания и опыт разработки процессов обслуживания объектов недвижимости, планирования деятельности предприятия; знания о правилах оформления документации в отраслях, занимающихся продажей недвижимости, эффективном управлении отношениями в сфере ЖКХ, регулировании отношений в сфере недвижимости.

### **Литература**

1. Виноградова М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учеб. пособие / М. В. Виноградова, Н. В. Сорокина, Т. С. Жданова. – Москва: Дашков и Ко, 2014.
2. Максимов С.Н. Управление девелопментом недвижимости. Учебник. – Москва: Проспект, 2016.
3. Павлова Г. Ю. Сервисная деятельность: учеб. пособие для вузов / Г. Ю. Павлова. – Москва: КноРус, 2015.

4. Романович Ж.А. Сервисная деятельность: учебник / Романович Ж.А., Калачев С.Л. – Москва: Дашков и К, 2015.

5. Управление недвижимостью. Учебник / Под ред. А.В. Талонова. – Москва: Юрайт, 2017.

**Хавин Дмитрий Валерьевич**

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Горохова Ангелина Анатольевна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**ТЕХНОЛОГИЯ ЛСТК (ЛЕГКИЕ СТАЛЬНЫЕ ТОНКОСТЕННЫЕ  
КОНСТРУКЦИИ)**

**Ключевые слова:** Легкие стальные тонкостенные конструкции (ЛСТК), технология ЛСТК и ее применение, преимущества и недостатки ЛСТК.

**Аннотация:** В статье рассматривается такая новая строительная технология как ЛСТК, описывается история ее зарождения. Так же рассказывается о возможностях применения ЛСТК в строительстве, раскрыты основные преимущества и недостатки данной технологии.

В настоящее время, в условиях развития строительных технологий, в России растет число проектно-строительных компаний, которые предлагают клиентам действительно современные и экономически обоснованные комплексные строительные системы и услуги. С ростом рынка доступного жилья в России становится очевидно, что необходимо внедрение новой высокоэффективной и недорогой технологии строительства, которую можно внедрить в кратчайшие сроки в масштабах всей страны, как альтернативу, и в дополнение стандартным, зачастую дорогостоящими слишком медленным технологиям строительства домов и зданий коммерческого назначения. К числу таких предложений можно отнести быстрое строительство металлокаркасных зданий и сооружений из ЛСТК (легких стальных тонкостенных конструкций).

Строительные технологии с применением ЛСТК используются во всем мире многие десятки лет. Согласно статистике, во всем цивилизованном мире до 80% малоэтажных зданий возводятся каркасным и панельным методами, которые позволяют сократить строительные и эксплуатационные затраты при повышении комфорта и качества жилья. Проекты быстровозводимых зданий и сооружений, в основу которых положены ЛСТК, позволяют заменить дорогостоящие материалы на недорогой, но качественный и прочный металлокаркас, который будет удовлетворять следующим критериям: технологическая просто-

та, энергосбережение, соответствие бюджетным возможностям малого бизнеса по капиталоемкости и технологиям. Именно поэтому строительство с применением ЛСТК сейчас активно развивается в Европе (больше в скандинавской части), Восточной Азии, США и Австралии. Однако для России это пока новая область, которая в настоящее время набирает все большую популярность.

Где же берет свое начало технология строительства из ЛСТК? Первооткрывателем в этой области строительства является Канада. Предпосылкой развития и происхождения данной технологии в Канаде была острая необходимость быстрого возведения малоэтажных домов в больших количествах для среднего класса населения, поэтому в Канаде стали массово и в больших количествах производить стальной профиль ЛСТК. В 1950 годах произошел строительный бум, металлический профиль стал доступен всем по оптимальной цене и в любом количестве, поэтому популярность элементов конструкции как строительного и расходного материала для возведения зданий сильно возросла.

ЛСТК – лёгкая стальная тонкостенная конструкция, состоящая из высокопрочных оцинкованных профилей, вертикальных стоек, направляющих профилей и перемычек. Соединяют профили высокопрочными болтами диаметром 5-16 мм, саморезами, монтажными дюбелями и пуклёвками.

Применить технологию ЛСТК можно:

- в коммерческом строительстве (промышленные и производственные здания, базы и склады, сельскохозяйственные здания, ангары и т.д.);
- в строительстве гражданских объектов (детские сады, школы, больницы);
- в малоэтажном жилом строительстве (к этой категории можно отнести все здания с высотой не более 3 этажей, коттеджи, таунхаусы и т.п.);
- в строительстве мансардных этажей и технических площадей;
- в возведении ангаров любого уровня сложности;
- в монтаже простых перекрытий и ограждающих конструкций.

При этом технология ЛСТК обладает рядом преимуществ:

- Стоимость. Стоимость строительства, проектирования и других услуг из ЛСТК в 5-6 раз ниже аналогичного проекта капитального сооружения.
- Сроки строительства. Построить дом, коттедж или гараж в несколько этажей можно всего за 3-5 месяцев. Это весь срок без увеличения, с момента проектирования до ввода здания в эксплуатацию.
- Долговечность. Срок службы – 70-100 лет.
- Простая сборка. Технология ЛСТК настолько простая, что для строительства здания будет достаточно 3-4 рабочих, а небольшие сооружения в виде гаража для авто можно и вовсе построить своими руками.
- Не дает усадку. Здания из легких стальных тонкостенных конструкций не дают усадку фундамента, как в период строительства, так и в период эксплуатации.

– Мокрая сборка. Технология ЛСТК дает возможность строительства конструкции в любую погоду, даже при высокой влажности без потерь качества.

– Сейсмоустойчивость. Про это преимущество мало кто говорит. В Японии, стране восходящего солнца, где сейсмическая активность на среднем и высоком уровне, строительство домов по технологии ЛСТК стало очень популярно. Каркас металлоконструкции жесткий, прочный и выдерживает огромные нагрузки.

– Заводское качество элементов ЛСТК. Все части конструкции изготавливаются по проекту в заводских условиях.

– Геометрическая точность. Производство происходит со сверхточностью, на всех элементах профилированной конструкции присутствует разметка и монтажные отверстия.

– Простой монтаж/демонтаж. Конструкцию можно легко собрать и демонтировать или перевезти на новое место.

Наряду с таким большим количеством преимуществ, технология ЛСТК имеет главный минус - пока еще практически полное отсутствие методической, строительной, проектной, инженерной базы, связанной с развитием и продвижением данной технологии.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что технология строительства ЛСТК – отличная замена капитальному строительству. Здания строятся быстро и в срок, стоимость отличается от обычного строительства в разы. Без сомнения, легкие стальные тонкостенные конструкции делают правильный вектор развития строительной отрасли.

### **Литература**

1. Альхименко А.И., Ватин Н.И., Рыбаков В.А. Технология легких стальных тонкостенных конструкций. СПб: Изд-во СПбГПУ, 2008. – 50 с.

2. Сиробаба В.А., Новицкий А.П., Зорабян К.А. Сравнение целесообразности использования ЛСТК и гнутых профилей для каркаса одноэтажного быстромонтируемого здания // Металлические конструкции. 2013. №2 (19). –149 с.

3. Быстровозводимые малоэтажные жилые здания с применением легких стальных тонкостенных конструкций / Павлов А.Б., Айрумян Э.Л., Камынин С.В., Каменщиков Н.И. // Промышленное и гражданское строительство. 2013. № 9. –63 с.

### **Шевченко Жанна Анатольевна**

к.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

### **Ильющенкова Ольга Дмитриевна**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ НОРМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА №44-ФЗ «О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД»**

**Ключевые слова:** подрядные торги, контрактная система, закупки для государственных и муниципальных нужд, федеральный закон № 44-ФЗ, принципы контрактной системы.

**Аннотация:** в статье рассмотрено современное состояние системы закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд, выделены актуальные проблемы законодательного регулирования контрактной системы с учётом практики применения закона № 44-ФЗ.

Строительство - важнейшая отрасль экономики, предназначенная для ввода в эксплуатацию новых объектов как производственного, так и непроизводственного назначения, а также реконструкции, расширения, ремонта, обновления и технического перевооружения действующих объектов.

Процесс строительной деятельности в странах с развитой экономикой тесно связан с выбором надежного, добросовестного поставщика (подрядчика, исполнителя), способного гарантировать высокое качество продукции, работ и услуг, минимальные затраты при осуществлении проекта, обеспечить сокращение сроков выполнения работ. Этот выбор наиболее эффективен при проведении процедуры подрядных торгов.

На протяжении последних десятилетий совершенствовался порядок организации и проведения подрядных торгов, изменялись нормативно-правовые акты, регулирующие указанную сферу деятельности. В настоящее время порядок процедур закупок для государственных и муниципальных нужд, а также формы торгов определяются положениями Гражданского Кодекса РФ и Федеральным Законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее - Закон № 44-ФЗ).

Анализ существующего положения инвестиционно-строительного комплекса показывает, что реальная конкурентоспособность отечественных строительных организаций, проявляющаяся в процессе подрядных торгов (конкурсов), характеризуется довольно низкими показателями (по сравнению с зарубежными компаниями). Это может быть обусловлено следующими причинами:

1) несоответствием качества строительной продукции требованиям потребителей;

2) несовершенством процедуры организации и проведения подрядных торгов (конкурсов) в строительстве, при которой строительные организации не могут в полной мере представить свои конкурентные преимущества;

3) нестабильностью работы Единой информационной системы, сопровождающей процедуру организации и проведения подрядных торгов.

Закон № 44-ФЗ во многом усовершенствовал систему государственных и муниципальных закупок и устранил недостатки, которые были выявлены на практике при применении Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Современная контрактная система в сфере закупок основывается на принципах открытости, прозрачности информации, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, обеспечения конкуренции, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок [1].

Можно выделить следующие достоинства Закона № 44-ФЗ:

- строгая система планирования закупок;
- усиление контроля над действием/бездействием заказчика;
- высокие требования к потенциальным подрядчикам (поставщикам, исполнителям);
- необходимость проведения экспертизы результатов исполнения контракта;
- введение системы антидемпинговых мер, позволяющей предотвратить необоснованное снижение цены контракта.

Тем не менее, оценка организационно-экономического механизма контрактной системы позволяет сделать вывод, что до настоящего времени не разработаны методы и формы эффективного воздействия на процессы закупочной системы, так как не все принципы, регламентируемые Законом № 44-ФЗ реализуются в полном объеме. В целях трактовки норм Закона № 44-ФЗ публикуются многочисленные разъяснения со стороны Министерства экономического развития РФ и Федеральной антимонопольной службы России, но зачастую они противоречат друг другу, имеют расхождения с текстом разъясняемого закона, и тем самым не устраняют проблему должной правовой регламентации. Это, в свою очередь, вводит заказчиков в заблуждение, препятствует стандартизации осуществления процедур по определению поставщика (подрядчика, исполнителя) и, как следствие, нарушает принцип единства контрактной системы в сфере закупок.

Также необходимо отметить, что система контроля в сфере закупок, введенная Законом № 44-ФЗ и Бюджетным кодексом РФ довольно противоречива, так как между контролирующими органами, обозначенными в статье 99 Закона № 44-ФЗ [1], разграничение полномочий имеет условный характер. Данное обстоятельство не всегда позволяет организовать эффективный и результативный процесс осуществления контроля в сфере закупок. Многочисленные нарушения порядка организации и проведения процедур по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) послужили поводом для развития системы общественного контроля в сфере закупок для государственных и муниципальных

нужд [6]. Предпосылки введения такой формы контроля прослеживаются в процедуре обязательного общественного обсуждения закупок, регламентируемой статьей 20 Закона № 44-ФЗ. К тому же, разработка единой методики проверок позволит единому контролирующему органу осмысленно и целенаправленно обращать внимание на существенные, с точки зрения общественных интересов, нарушения положений Закона № 44-ФЗ [6], будет способствовать правильному пониманию назначения правового регулирования отношений по осуществлению закупок для государственных и муниципальных нужд.

В соответствии с позицией Минэкономразвития России [4], контрактная служба заказчика, приемочная комиссия, комиссия по осуществлению закупок в рамках исполнения своих полномочий обязаны руководствоваться принципом профессионализма заказчика. Обязанности работников контрактной службы, контрактных управляющих регламентируются статьей 38 Закона № 44-ФЗ и приказом Минэкономразвития России от 29.10.2013 № 631 [5]. На практике указанный принцип реализуется не достаточно эффективно, наблюдается низкая степень заинтересованности квалифицированных кадров в замещении должности работника контрактной службы (контрактного управляющего) из-за достаточно высокого уровня ответственности, установленной законодательством РФ (в том числе административной), а также серьезных требований, предъявляемых к прохождению профессиональной переподготовки (с января 2017 года согласно части 6 статьи 38 Закона № 44-ФЗ «работники контрактной службы, контрактный управляющий должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок» [1]).

В настоящее время коррупционные составляющие процедуры осуществления государственных и муниципальных закупок довольно часто выявляются на этапе подписания итоговых документов (актов) по исполнению контракта. Недобросовестный заказчик готов «закрыть глаза» на поставку некачественных материалов, на неисполненные работы (услуги) за небольшой процент «отката». Однако стоит заметить, что в первоначальной редакции Закона №44-ФЗ, в целях пресечения подобных действий, заказчики обязаны были до подписания документов о приемке товаров, или актов о выполненных работах (услугах) осуществлять экспертизу принимаемых товаров (работ, услуг). В большинстве случаев это была независимая экспертиза, но со вступлением в силу изменений в Закон № 44-ФЗ существенно сократилась потребность в обязательном проведении независимой экспертизы при приемке товаров (работ, услуг), так как с точки зрения Министерства экономического развития РФ, лицо, уполномоченное на осуществление приемки товаров, работ, услуг и подписания документов об исполнении контракта может осуществлять экспертизу своими силами. При этом в акте приемки товара (выполненных работ, услуг) достаточно указать, что экспертиза проведена и товар (работа, услуга) соответствует условиям контракта. В этом случае, экспертиза, как антикоррупционная составляющая процедуры осуществления государственных и муниципальных закупок, теряет свое значение.

Не в полной мере реализуются принципы развития конкуренции, единства в сфере закупок. На сегодняшний день Законом № 44-ФЗ предусмотрен довольно высокий объем товаров (работ, услуг), закупаемых у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). В части 4 пункта 1 статьи 93 Закона № 44-ФЗ установлено, что «годовой объем закупок, которые заказчик вправе осуществить у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), не должен превышать два миллиона рублей или не должен превышать пять процентов совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более чем пятьдесят миллионов рублей» [1]. К тому же, действующий на сегодняшний день Федеральный закон № 140-ФЗ [2] отменил необходимость обоснования невозможности или нецелесообразности иного способа закупок, кроме как у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Это означает, что у заказчиков появляется больше возможностей проводить закупки без конкурентной борьбы [7], тем самым ограничивая конкуренцию среди потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Наблюдаемая тенденция роста возможностей заказчиков «отказываться» от конкурентных закупок имеет негативный характер, если учитывать факт сокращения общего количества заявок, поступающих при осуществлении процедуры подрядных торгов [7]. К тому же, не оправдываются и прогнозы представителей Федеральной антимонопольной службы России о том, что при проведении процедуры определения поставщика в форме электронного аукциона заказчик будет получать в среднем 20-30 заявок. На практике же, как правило, для участия в электронном аукционе поступает от 2 до 5 заявок от потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), на конкурсы и запросы котировок, в среднем, поступает 1-2 заявки, либо не поступает вообще [7]. Таким образом, можно сделать вывод, что при наличии потенциальных возможностей российской экономики уровень конкуренции при проведении государственных и муниципальных закупок остаётся на низком уровне, данные факты вызывают сомнения в правильности применения изменений Закона № 44-ФЗ в сторону расширения возможностей заказчиков заключать контракты без процедуры подрядных торгов.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что специалисты в сфере закупок довольно часто критиковали деятельность Правительства РФ за большое количество изменений, вносимых в Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», действующий до принятия Закона о контрактной системе. За 8 лет действия Закона № 94-ФЗ, в него было внесено 22 изменения [7]. Ситуация с Законом № 44-ФЗ оказалась не лучше, так как с момента его вступления в силу было принято более 40 нормативно-правовых актов, вносящих изменения в положения о контрактной системе. При этом многие из них имеют большой по объёму и сложный для понимания текст, а зачастую и противоречивый характер, хотя, по сути, нормативные документы должны отличаться чёткостью и ясностью положений.

Был проведен анализ реализации лишь нескольких принципов контрактной системы в сфере закупок, касающихся организации и проведения процедуры определения поставщика (подрядчика, исполнителя). Однако на основе данного анализа становится очевидным, что контрактная система по-прежнему не совершенна, она требует существенной доработки, без которой показатели эффективности проведения подрядных торгов будут снижаться, а экономика государственного сектора не будет работать на развитие конкурентной среды и повышение качества закупок товаров, работ, услуг.

### Литература

1. Федеральный закон от 05 апреля 2013 № 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»// [электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/)

2. О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»: Федеральный закон от 04 июня 2014 г. № 140-ФЗ// [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70669660/>

3. Постановление Правительства РФ от 04 февраля 2015 г. № 99// [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70862346/>

4. Письмо Минэкономразвития России от 23.09.2013 № Д 28и-1070// [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70363638/>

5. Об утверждении типового положения (регламента) о контрактной службе: Приказ Минэкономразвития России от 29 октября 2013 № 631 (ред. от 24.10.2016)// [электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/Cons\\_doc\\_LAW\\_155040/](http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_155040/)

6. Дерновая Алена Олеговна Проблемы оценки эффективности контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Ленинградский юридический журнал. - 2015. – № 1 (39) // [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-otsenki-effektivnosti-kontraktnoy-sistemy-v-sfere-zakupok-tovarov-rabot-uslug-dlya-obespecheniya-gosudarstvennyh-i-munitsipalnyh-nuzhd>

7. Порошин С.А. Развитие контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (шаг вперед, два шага назад) // Вопросы управления – 2016 – № 2 (20) // [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-kontraktnoy-sistemy-v-sfere-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-dlya-obespecheniya-gosudarstvennyh-i-munitsipalnyh-nuzhd-shag-vpered-dva>

**Шевченко Жанна Анатольевна**

к.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

**Петров Андрей Олегович**

магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ НА ОБЪЕКТЫ, РАБОТЫ И УСЛУГИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**Ключевые слова:** подрядные торги, заказчик, организатор торгов, тендерный комитет, претендент, оферент, конкурс, аукцион.

**Аннотация:** В статье рассматриваются принципы, участники, этапы проведения и особенности подрядных торгов в строительстве.

На современном этапе развитие рыночных отношений в капитальном строительстве во многом связано с конкурсным отбором проектировщиков, подрядчиков, поставщиков материалов и оборудования путём проведения торгов. Подрядные торги являются лучшим механизмом для создания конкурентной среды на рынке строительных услуг и способствуют повышению эффективности использования инвестиций.

Подрядные торги на строительство объектов являются формой размещения заказа, при которой заказчик объявляет конкурс для подрядчиков на выполнение строительно-монтажных работ с заранее определёнными характеристиками и после сравнения полученных предложений заключает договор с тем подрядчиком, который предложил более выгодные для заказчика условия.

Подрядные торги могут проводиться при размещении заказов на:

- строительство предприятий, жилых и общественных зданий, сооружений, как производственного, так и непроизводственного назначения;
- выполнение проектно-изыскательских, монтажных, конструкторских пуско-наладочных и других видов работ;
- поставку материалов, конструкций, оборудования;
- управление проектом, инжиниринг, консультирование, контроль и надзор;
- подбор персонала;
- другие технические и организационные работы и услуги [1].

Участниками подрядных торгов являются:

Заказчик – это официально зарегистрированное юридическое или физическое лицо, имеющее право на осуществление соответствующих функций, для которого строится или реконструируется объект.

Организатор торгов – это юридическое лицо, имеющее лицензию на право проведения торгов, которому заказчик поручает их проведение.

Тендерный комитет – это постоянный или временный коллегиальный орган, создаваемый заказчиком или организатором торгов для их проведения. Тендерный комитет формируется из представителей заказчика, организатора торгов, экспертных и консультационных организаций, а также отдельных экспертов – физических лиц.

Претендент – это организация, под именем которой подана заявка. К подрядным торгам допускаются претенденты независимо от форм собственности, которые зарегистрированы на территории Российской Федерации, обладают опытом выполнения работ или услуг, и в письменном виде выразили свое согласие участвовать в торгах на предложенных условиях.

Оферент – это претендент, который прислал тендерное предложение (оферту), т.е. предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета торгов на условиях, определенных в тендерной документации.

Процедура организации и проведения подрядных торгов регламентирована федеральным законодательством (Гражданский кодекс Российской Федерации, Законы №44-ФЗ, №223-ФЗ и др.), в которое вносились многочисленные коррективы с учётом практики его применения. Кроме того Министерство экономического развития Российской Федерации регулярно выпускает разъяснения положений вышеперечисленных законодательных актов для повышения эффективности закупочной деятельности.

Подрядные торги могут проводиться в различных формах: конкурсы, электронные аукционы и т.п. Под конкурсом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта.

Под аукционом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.

Основными принципами проведения подрядных торгов для государственных и муниципальных нужд являются:

*Принцип открытости (гласности)* означает обеспечение доступности всей относящейся к закупкам информации для потенциальных участников и иных заинтересованных лиц, в том числе обязательность публикации соответствующих нормативных актов, извещений о предстоящих закупках, условий торгов и информации об их результатах.

*Принцип подотчетности и соблюдения процедур* подразумевает строгое соблюдение организаторами торгов установленного порядка их проведения.

*Принцип обеспечения конкуренции* заключается в необходимости формирования эффективной конкурентной среды, которая позволяет всем участникам равноправно и эффективно участвовать в торгах.

*Принцип справедливости (равноправия)* означает, что условия проведения торгов, критерии, принципы и порядок определения победителя устанавливаются заранее, и для всех участников они должны быть одинаковыми. При этом условия не могут быть изменены в процессе проведения конкурсов.

*Принцип единства контрактной системы в сфере закупок* предполагает наличие единых принципов и подходов, предусмотренных законодательством и позволяющих обеспечивать государственные и муниципальные нужды путём планирования и осуществления закупок, их мониторинга, а также аудита и контроля в сфере закупок.

*Принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок* означает, что деятельность государственных и муниципальных органов, казенных учреждений, иных юридических лиц при планировании и осуществлении закупок должна быть направлена на достижение заданных результатов для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Должностные лица заказчиков несут персональную ответственность за соблюдение требований, установленных законодательством и иными нормативно-правовыми актами Российской Федерации в сфере закупок.

*Принцип экономичности* подразумевает, что процедура торгов должна осуществляться с минимальными затратами финансовых ресурсов. Тем не менее, стремление к минимизации затрат при проведении конкурсов и аукционов не должно препятствовать их конечной цели - эффективности, ориентированной на достижение наилучшего конечного результата, заключающегося в выполнении строительно-монтажных работ с максимальной экономической выгодой для заказчика при достижении установленных показателей качества.

*Принцип профессионализма заказчика* означает осуществление деятельности заказчика на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, которые обладают достаточными знаниями и навыками в сфере организации и проведения торгов.

*Принцип стимулирования инноваций* означает, что заказчики при планировании и осуществлении закупок должны стремиться к приобретению инновационной и высокотехнологичной продукции для обеспечения государственных и муниципальных нужд [2].

Общая схема процесса организации и проведения подрядных торгов, которая получена в результате его системного анализа, представлена на рисунке 1.

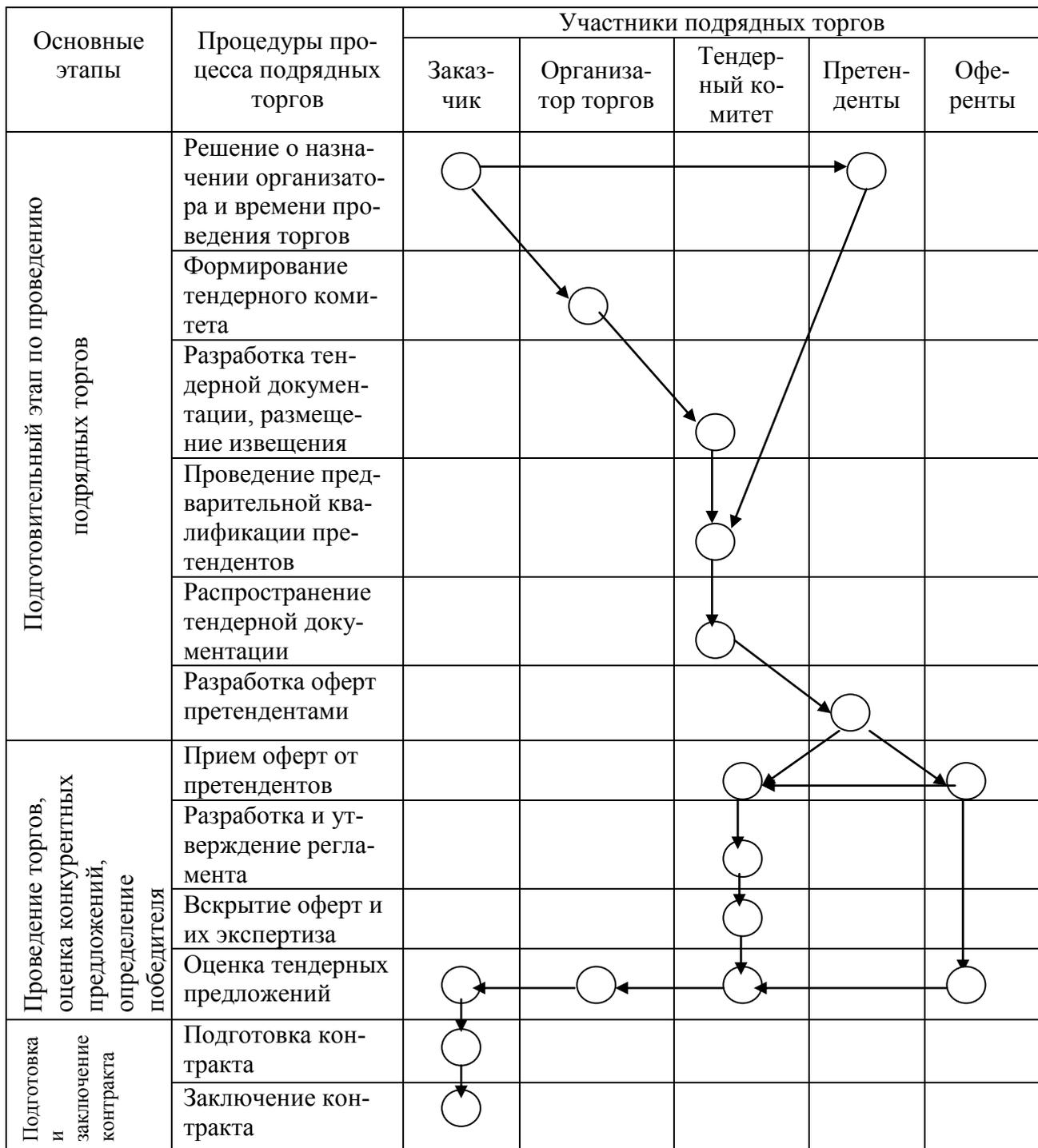


Рис. 1 – Общая организационная схема процесса подрядных торгов

Процедура организации и проведения подрядных торгов в строительстве состоит из следующих этапов:

– Разработка заказчиком, обладающим необходимыми инвестиционными ресурсами, концепции будущих договорных отношений с победителем подрядных торгов и принятие решения об их проведении.

– Определение организатора торгов и порядка их проведения. Организатор торгов выполняет следующие функции: формирует и утверждает состав тендерного комитета, готовит документы для торгов, контролирует и координирует деятельность тендерного комитета и привлекаемых консультационных организаций по подготовке необходимой документации, сбору и анализу ofert и проведению торгов, рассматривает апелляции на решения тендерного комитета, ликвидирует тендерный комитет, оплачивает расходы по подготовке и проведению торгов.

– Определение объекта и предмета торгов.

– Формирование тендерного комитета. Тендерный комитет осуществляет подготовку тендерной документации, размещение извещения в Единой информационной системе (ЕИС), рассылку приглашений, сбор заявок на участие в торгах, предварительную квалификацию претендентов, ознакомление претендентов с тендерной документацией, приём, вскрытие и оценку представленных тендерных предложений, определяет победителя торгов, размещает в ЕИС отчёт о результатах торгов.

– Разработка тендерной документации, состоящей из технической и коммерческой частей. Обычно тендерная документация включает в себя приглашение для участия в торгах, общие сведения об объекте и предмете торгов, проектную документацию, инструкцию oferентам, форму заявки претендента на участие в торгах, условия и порядок проведения торгов, проект контракта. При проведении подрядных торгов на строительство зданий и сооружений документация, как правило, содержит: описание предмета торгов, сроки строительства, генеральный план, схемы инженерных сетей, архитектурно-строительные, конструктивные и технологические решения зданий и сооружений, положения по организации строительства, основные технико-экономические показатели, цену выполнения подрядных работ, гарантии качества выполняемых работ и др. Имеющаяся информация позволяет подрядчику правильно разработать оферту, а в дальнейшем, в случае заключения контракта, составлять рабочую документацию и осуществлять строительство.

– Проведение предварительной квалификации претендентов. Предварительная квалификация заключается в определении технических, экономических, организационных и других потенциальных возможностей претендентов по выполнению строительно-монтажных и других работ, которые выставляются на торги.

– Разработка оферт претендентами. Разработка оферт осуществляется самостоятельно или с привлечением специализированных инженерно-консультационных фирм.

– Прием оферт от претендентов.

– Определение победителя торгов после вскрытия и экспертизы оферт и оценки тендерных предложений. Выбор победителя определяется критериями, содержащимися в тендерной документации. Перечень показателей (критериев), их оценка, методический подход к оценке оферты в целом и выбору лучшего предложения разрабатываются тендерным комитетом и зависят от особенностей объекта, специфики предмета торгов, целей, поставленных заказчиком. Критерии оценки различны для технической и коммерческой частей оферты.

В состав показателей для оценки технической части оферты могут входить: сроки начала и завершения работ, показатели качества их выполнения, соблюдение оферентом мер пожарной безопасности, охраны труда работников, предлагаемые мероприятия по охране окружающей среды, уровень квалификации персонала, технический уровень используемых средств производства, степень использования местных ресурсов иностранными подрядчиками и подрядчиками из других регионов Российской Федерации и другие показатели.

Показатели для оценки коммерческой части оферт могут включать: предложенную оферентом цену предмета подрядных торгов, предлагаемый метод учёта при осуществлении расчетов за выполненные работы, последующих изменений уровня цен в связи с инфляцией, изменением налогового законодательства и др.

– Подготовка и заключение контракта с победителем. Победитель торгов имеет право на заключение контракта с заказчиком на условиях, изложенных им в оферте, составленной в соответствии с тендерной документацией. Оферент, выигравший торги и заключивший контракт, имеет право назначить и объявить вторичные торги на выполнение части работ, обусловленных контрактом.

На основе анализа принципов и этапов процедуры организации и проведения торгов в строительстве можно сделать вывод, что к особенностям подрядных торгов относятся законодательное регулирование, привлечение квалифицированных специалистов в сфере закупок, большое количество участников, конкурентный характер, многоэтапность, регламентация временных параметров, ориентированность на достижение наиболее выгодных условий для заказчика.

Использование системы подрядных торгов способствует повышению качества и сокращению сроков выполнения строительно-монтажных работ, эффективному использованию финансовых ресурсов, снижению риска невыполнения обязательств контрактов при реализации инвестиционных проектов.

### **Литература**

1. Об утверждении Положения о подрядных торгах в Российской Федерации: распоряжение Госкомимущества РФ № 660-р, Госстроя РФ № 18-7 от 13.04.1993: [ред. от 18.10.1994]. – Режим доступа: КонсультантПлюс. Законодательство. ВерсияПроф  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1894/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1894/).

2. Баринов, В.А. Аукционы и тендеры: учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум-Инфра, 2012. - 258 с.

3. МДС 80-3.2000. Методические рекомендации по оценке ofert и выбору лучшего предложения из представленных на подрядные торги. – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/base/101606>.

4. МДС 80-4.2000. Методические рекомендации по подготовке тендерной документации при проведении подрядных торгов. – Режим доступа: <https://mooml.com/d/direktivnye-pisma-polozheniya-rekomendatsii-i-dr/12612/>

5. МДС 80-05.2000. Методические рекомендации по проведению предварительной квалификации претендентов на участие в подрядных торгах. – Режим доступа: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=39066>.

6. МДС 80-6.2000. Методические рекомендации по процедуре подрядных торгов. – Режим доступа: <https://zakonbase.ru/content/base/100972>.

### **Шевченко Жанна Анатольевна**

к.э.н., профессор Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ)

## **АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОЙ СМЕТНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

**Ключевые слова:** ценообразование, отраслевая сметно-нормативная база, объекты инфраструктуры железнодорожного транспорта, сметные нормативы.

**Аннотация:** В статье рассматриваются структура, особенности, достоинства и недостатки отраслевой сметно-нормативной базы ОАО «РЖД» ОСНБЖ-2001.

В условиях рыночных отношений ценообразование является одной из важнейших составляющих деятельности строительных организаций. От ценовой политики зависит их прибыль и конкурентоспособность, а также эффективность осуществляемых фирмой инвестиционных проектов. При этом в инвестиционно-строительной деятельности существенное значение имеет сметное нормирование. Сметные нормативы являются основой для определения сметной стоимости строительства и позволяют регулировать экономические отношения между заказчиками строительно-монтажных работ и выполняющими их подрядчиками.

Сметные нормативы представляют собой комплекс сметных норм, цен и расценок, объединённых в отдельные сборники, входящие в действующую систему ценообразования и сметного нормирования в строительстве. В законода-

тельстве сметные нормативы подразделяются на государственные (федеральные), территориальные, отраслевые, фирменные и индивидуальные.

Для формирования достоверной цены на строительную продукцию необходимо учитывать специфику строительства объектов в пределах соответствующей отрасли экономики. Рассмотрим этот аспект на примере объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта.

С 1 июня 2011 г. была введена в действие отраслевая сметно-нормативная база ОАО «РЖД» ОСНБЖ-2001, в которой были учтены особенности работ по строительству и капитальному ремонту на объектах железнодорожного транспорта, в том числе на линейных объектах. ОСНБЖ-2001 была разработана на основе государственных сметных нормативов в базисном уровне цен на 01.01.2000. При этом сметные нормативы были дифференцированы по территориальным районам и подрайонам Российской Федерации.

В структуру ОСНБЖ-2001 включены следующие сметно-нормативные документы:

1. Отраслевые единичные расценки ОЕРЖ-2001 на строительные, специальные строительные (ОЕРЖ-2001), ремонтно-строительные работы (ОЕРЖр-2001), монтаж оборудования (ОЕРЖм-2001) и капитальный ремонт оборудования (ОЕРЖмр-2001), пусконаладочные работы (ОЕРЖп-2001), а также на капитальный ремонт объектов железнодорожного транспорта (ОЕРЖкр-2001); Общие положения, Исчисление объемов работ и Приложения к ним.

2. Отраслевые сметные цены на материалы, изделия и конструкции ОССЦЖ-2001, а также Общие положения и Приложения к ним.

3. Отраслевые сметные расценки на эксплуатацию строительных машин и автотранспортных средств ОСЭМЖ-2001.

4. Отраслевые сметные цены на перевозки грузов для строительства ОССПЖ-2001.

5. Отраслевые отпускные цены на оборудование ОСОЦЖо-2001.

6. Отраслевые элементные сметные нормы на строительные и специальные строительные работы ОЭСНЖ-2001.

7. Отраслевые элементные сметные нормы на монтаж оборудования ОЭСНЖм-2001.

8. Отраслевые элементные сметные нормы на капитальный ремонт объектов железнодорожного транспорта ОЭСНЖкр-2001.

База ОСНБЖ-2001 включает в себя не только совокупность сметно-нормативных документов, необходимых для составления сметной документации, и документов, регламентирующих порядок её составления, но и индексы изменения сметной стоимости, которые разрабатываются по регионам Российской Федерации и дифференцированы в разрезе железных дорог ОАО «РЖД». Комплексный подход при формировании ОСНБЖ позволяет:

– определять сметную стоимость строительства объектов капитального строительства на всех стадиях инвестиционного процесса, начиная с планиро-

вания необходимых объёмов инвестиций и заканчивая расчётами за выполненные работы;

- централизованно контролировать финансовые потоки, направленные в строительный комплекс;

- проводить единую политику ценообразования, не допуская необоснованного увеличения сметной стоимости строительства;

- обеспечивать соответствие стоимости строительства рыночным условиям;

- в значительной степени облегчить проведение экспертизы проектно-сметной документации всех уровней.

Вместе с тем ОСНБЖ нуждается в усовершенствовании из-за ряда недостатков, к которым относятся:

- недостаточно достоверное определение норм затрат труда и размера оплаты труда рабочих-строителей при формировании сметных норм (использованы преимущественно статистические данные 2011 года);

- низкая доля заработной платы в структуре сметной стоимости, в результате чего не покрываются реальные расходы на оплату труда. В ОСНБЖ доля заработной платы составляет всего 6-10%.

- снижение нормы сметной прибыли, которая сейчас составляет 5-8% суммы прямых затрат и накладных расходов (до этого она составляла 8-11%);

- недостоверный учёт стоимости материалов, используемых при проведении СМР.

Для совершенствования существующей системы ценообразования и сметного нормирования необходимо постоянно дополнять ОСНБЖ расценками, базирующимися на новых технологиях, современных материалах, конструкциях, машинах и механизмах, а также изменить подходы к формированию трудовых затрат, которые должны соответствовать реальным условиям строительства. Это позволит оптимизировать инвестиционные затраты при строительстве объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта и повысить эффективность деятельности ОАО «РЖД».

## **Литература**

1. Об утверждении Порядка определения стоимости строительства объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта и других объектов ОАО «РЖД» с применением отраслевой сметно-нормативной базы ОСНБЖ-2001: Распоряжение ОАО «РЖД» №2821р от 29 декабря 2011г. / Распоряжения ОАО «РЖД». – 2011. – 181 с.

2. Порядок определения стоимости строительства объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта и других объектов ОАО «РЖД» с применением отраслевой сметно-нормативной базы ОСНБЖ-2001 (ОПДС-2821.2011). Москва, 2015. – 162 с. – Режим доступа: <http://www.rzd.ru/>

## СОДЕРЖАНИЕ

Башева А.В., Гурина Е.О. ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ .....	3
Башева А.В., Миронов М.А. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.....	5
Беккер П.Р., РЫНОК ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ .....	8
Беккер П.Р. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ .....	12
Богачева Т.В., Горбунов С.В. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	17
Голованова Е.Н., Чеченков Ю.В. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	19
Голованова Е.Н. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ.....	25
Горбунов С.В., Горохова А.А. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ .....	27
Горбунов С.В., Калинин И.С. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА .....	30
Горбунов С.В., Стаканова М.В. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА .....	34
Горбунов С.В., Чиркова К.А. ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИХ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНУЮ ЦЕННОСТЬ.....	37
Горбунова Т.В., Васильева С.В., Пимкин А.С. ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РАСШИРЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ И СВЯЗАННЫЕ С НИМ РИСКИ.....	41
Горбунова Т.В., Канина К.С. ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ СМЕТНОГО ДЕЛА .....	46
Грибовская А.С. МЕТОД ОСВОЕННОГО ОБЪЕМА, КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ .....	50
Гусев Э.И., Крестьянинов А.Н. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ .....	52
Есин Е.Ю. ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ .....	55
Есин Е.Ю., Гаранина Н.О. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ РЕКОНСТРУКЦИИ НЕЖИЛОГО ЗДАНИЯ .....	58

Есин Е.Ю., Здюмаев И.А. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ.....	61
Есин Е.Ю., Обухова Е.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРЕДПРОЕКТНОЙ СТАДИИ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА .....	63
Жирнова М.В., Касимкина М.В. МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ ЦЕЛЕВОЙ ФУНКЦИИ ТОВАРА.....	66
Жирнова М.В., Климычев В.В. ФОРМИРОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ ЦЕНЫ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ.....	67
Жирнова М.В., Чечерин Д.И. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	71
Жирнова М.В. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	74
Жулькова Ю.Н. РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	78
Забоева М.Н., Малыгина Е.Н. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА .....	81
Климычев В.В. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЯ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.....	84
Крестьянинов А.Н., Красюк В.Е. ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПРОВЕДЕНИЯ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.....	88
Крестьянинов А.Н., Сорокин Р.Ю. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ MS PROJECT НА ПРИМЕРЕ ПОСТРОЕНИЯ ПЛАНА-ГРАФИКА ПРОЕКТА «СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА».....	92
Крестьянинов А.Н., Логачев А.О. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	97
Никифоров А.Н. РАЗРАБОТКА ПРАКТИЧЕСКИХ ПРИМЕРОВ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ТУРФИРМАХ В РАМКАХ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ПЛАНИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».....	99
Ноздрин В.В., Колтин А.М. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ПРИБЫЛЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	104
Овчинников П.А. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ПРОДАЖИ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ НИЖНЕГО НОВГОРОДА.....	107
Степанова О.В. О ПЕРЕХОДЕ НА РЕСУРСНЫЙ МЕТОД ПРИ РАСЧЕТЕ ЛОКАЛЬНЫХ СМЕТ В РАМКАХ РЕФОРМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ .....	110

Трофимова Т.Е., Гарсков И.В. ПОНЯТИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ДОМОВ. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ И В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ .....	113
Тышкевич К.В. ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ .....	116
Удалов Е.С. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ .....	118
Хавин Д.В., Башева А.В., Богачева Т.В. КОНЦЕПЦИЯ ЭВОЛЮЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	123
Хавин Д.В., Горбунов С.В., Богачева Т.В. МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ .....	131
Хавин Д.В., Богачева Т.В. СЕРВИС НЕДВИЖИМОСТИ: АНАЛИЗ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ.....	136
Хавин Д.В., Горохова А.А. ТЕХНОЛОГИЯ ЛСТК (ЛЕГКИЕ СТАЛЬНЫЕ ТОНКОСТЕННЫЕ КОНСТРУКЦИИ).....	140
Шевченко Ж.А., Ильющенко О.Д. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ НОРМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА №44-ФЗ «О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД» .....	143
Шевченко Ж.А., Петров А.О. ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ НА ОБЪЕКТЫ, РАБОТЫ И УСЛУГИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ .....	148
Шевченко Ж.А. АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОЙ СМЕТНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА .....	154

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, ОРГАНИЗАЦИИ  
И УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Материалы Национальной научно-практической конференции  
(15 декабря 2017 г.)

Подписано в печать \_\_\_\_\_ Формат 60×90 1/16. Бумага газетная.  
Печать трафаретная. Уч.-изд. л. 9,5 Усл. печ. л. 9,9. Тираж 500 экз. Заказ № \_\_\_\_\_

---

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»  
603950, Нижний Новгород, ул. Ильинская, 65.  
Полиграфический центр ННГАСУ, 603950, Н.Новгород, Ильинская, 65  
<http://www.nngasu.ru>, [srec@nngasu.ru](mailto:srec@nngasu.ru)