

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (МИНТРАНС РОССИИ)  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА (РОСАВИАЦИЯ)  
ФГБОУ ВО «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ»**

**Кошелева Т. Н., Бойкова Ю. М.**

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ  
по дисциплине**

**ДЕВЕЛОПМЕНТ В СЕРВИСЕ**

**Для направлений подготовки: 43.03.01 «Сервис»**

**Квалификация (степень) выпускника  
«бакалавр»**

Санкт-Петербург  
2018

**УДК 338**

**Кошелева Т. Н. Девелопмент в сервисе: учебное пособие [Текст] / Т. Н. Кошелева, Ю. М. Бойкова – СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2018. – 177 с.**

Учебное пособие по дисциплине «Девелопмент в сервисе» для подготовки бакалавров по направлениям подготовки 43.03.01 «Сервис» рассмотрены и обсуждены на заседании кафедры «Социально-экономических дисциплин и сервиса», протокол № 6 от «25» декабря 2017 г.

**РЕЦЕНЗЕНТ:** д.э.н., профессор Бургонов О. В.

В учебном пособии по дисциплине «Девелопмент в сервисе» рассмотрены теоретические вопросы по основам управления имущественным комплексом и земельных участков аэропортовых комплексов. Учебное пособие может быть использовано в качестве пособия по подготовке к зачёту и экзамену по дисциплине «Девелопмент в сервисе» по подготовке бакалавров в Санкт-Петербургском государственном университете гражданской авиации.

**ISBN**

© Кошелева Т.Н., Бойкова Ю. М., текст, 2018  
© Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации,  
2018

## Содержание

Введение.....	4
1. Понятие о недвижимости как объекте девелопмента .....	5
Контрольные вопросы и задания .....	8
2. Цели и принципы оценки недвижимости и земельных участков .....	8
Контрольные вопросы и задания .....	18
3. Функционирование аэропортов РФ в новых экономических условиях .....	18
Контрольные вопросы и задания .....	33
4. Аэропорты и аэродромы гражданской авиации .....	34
Контрольные вопросы и задания .....	38
5. Генеральный план аэропорта .....	38
Контрольные вопросы и задания .....	44
6. Служебно-техническая территория аэропорта .....	44
Контрольные вопросы и задания .....	47
7. Основы организации деятельности служб сервиса аэропорта .....	48
Контрольные вопросы и задания .....	53
8. Основные понятия и принципы девелопмента .....	53
Контрольные вопросы и задания .....	60
9. Организация девелопмента в компании .....	61
Контрольные вопросы и задания .....	69
10. Основы управления недвижимостью .....	70
Контрольные вопросы и задания .....	77
11. Правовое обеспечение оценочной деятельности .....	78
Контрольные вопросы и задания .....	88
12. Основы оценки недвижимости и бизнеса .....	88
Контрольные вопросы и задания .....	90
13. Математические основы оценочной деятельности .....	91
Контрольные вопросы и задания .....	103
14. Оценка недвижимости на основе доходного подхода .....	104
Контрольные вопросы и задания .....	107
15. Оценка недвижимости на основе сравнительного (рыночного) подхода .....	107
Контрольные вопросы и задания .....	115
16. Оценка недвижимости на основе имущественного (затратного) подхода .....	115
Контрольные вопросы и задания .....	127
17. Инвестиционный девелопмент .....	127
Контрольные вопросы и задания .....	134
18. Управление стоимостью девелоперского проекта .....	135
Контрольные вопросы и задания .....	141
19. Основы организации деятельности девелопмента службами сервиса аэропорта .....	142
Контрольные вопросы и задания .....	154
20. Основы организации управления службами сервиса аэропорта .....	154
Контрольные вопросы и задания .....	160
21. Основы организации управления земельными ресурсами аэропорта .....	160
Контрольные вопросы и задания .....	171
<b>Словарь основных терминов .....</b>	<b>172</b>
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	<b>176</b>

## Введение

Учебная дисциплина «Девелопмент в сервисе» способствует формированию системы знаний о методологических основах современных научных и практических знаний по проблемам, процессам и закономерностям стратегии и тактики девелопмента предприятий сервиса в сфере транспорта в целом и воздушного транспорта в частности, о методах и инструментах исследования этих явлений, о способах и средствах решения проблем девелопмента.

Целями освоения дисциплины «Девелопмент в сервисе» являются формирование у студентов теоретических основ, практических форм и методов принятия плановых и управленческих решений на основе использования современных научных и практических знаний по девелопменту: формирование у студентов базовых теоретических знаний и практических навыков в области оказания сервисных услуг в сфере управления имуществом предприятий воздушного транспорта, теоретических знаний прямо или косвенно регулирующих оказание сервисных услуг в сфере девелоперской деятельности предприятий воздушного транспорта в РФ, стратегии и тактики оказания сервисных услуг в сфере девелопмента, принятия прогрессивных управленческих решений в сфере оказания сервисных услуг в условиях рыночной экономики и ограниченности ресурсов на предприятиях воздушного транспорта, по эффективному управлению, научному анализу и практическому использованию имеющихся ресурсов, приобретение умений применять полученные знания по оказанию сервисных услуг в сфере девелоперской деятельности на современном авиапредприятии.

Курс «Девелопмент в сервисе» тесно связан со многими дисциплинами, такими как «Экономика», «Кадастровый учет недвижимости в сервисе», «Экономика сервиса» и т.д.

## 1. Понятие о недвижимости как объекте девелопмента

План лекции

1. Понятие недвижимости.
2. Классификация недвижимости.
3. Характеристика недвижимости.

### 1. Понятие недвижимости

Под понятием "недвижимость" традиционно понимаю землю и все улучшения, постоянно закрепленные на ней (здания, сооружения, объекты незавершенного строительства). ст. 130 ГК РФ даёт следующее определение.

Недвижимость (недвижимое имущество) — земельные участки, участки недр, и всё, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

К недвижимости также относятся подлежащие гос. регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

Вещи, которые не относятся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом.

Признаки недвижимости:

недвижимость невозможно перемещать без нанесения объекту ущерба;

прочна связана с землей как физически, так и юридически;

долговечность объекта инвестирования;

стоимость недвижимости высока;

каждая единица недвижимости уникальна по своим физическим характеристикам;

потеря потребительских свойств происходит постепенно по мере износа;

новое строительство особенно влияет на стоимость рядом находящейся недвижимости;

строгое гос. регулирование сделок с недвижимостью.

способность удовлетворять потребность человека в жилой и иной площади определяется полезностью недвижимого имущества;

Свойства недвижимости:

полезность (объекты недвижимости должны максимально удовлетворять потребности собственника);

фундаментальность (недвижимости при обычных условиях невозможно потерять, сломать или похитить);

стационарность (объекты недвижимости тесно связаны с землей);

неповторимость (каждый объект недвижимости уникален);

ликвидность (недвижимость обладает низкой ликвидностью)

Под объектом недвижимости понимается, во-первых, предприятие в целом как имущественный комплекс, а во-вторых земельный участок, неотъемлемой частью которого могут быть:

здание (сооружение);

обособленные водные объекты;

многолетние насаждения;

инженерные сооружения и сети;

элементы хозяйственного, транспортного и инженерного обеспечения.

### 2. Классификация недвижимости

Можно выделить три основных типа недвижимости: земля, жильё и нежилые помещения.

Земля подразделяется на:

- земельные участки, предназначенные под застройку;
- природные комплексы, предназначенные для их эксплуатации.

Жильё — это строение со всеми удобствами, предназначенное для проживания человека.

Жильё может быть: элитным; типовым; городским; загородным.

Наряду с делением на типы недвижимость классифицируется по ряду признаков, что способствует более успешному исследованию рынка недвижимости.

#### Общая классификация недвижимости

Тип классификации	Виды недвижимости
По целям владения	Для ведения бизнеса Для проживания владельца В качестве инвестиций
По степени готовности к эксплуатации	Введенные в эксплуатацию Требующие реконструкции или капитального ремонта Незавершенное строительство
По степени воспроизводимости в натуральной форме	Невоспроизводимые: земельные участки, месторождения полезных ископаемых Воспроизводимые: здания, сооружения, многолетние насаждения

### 3. Характеристика недвижимости

В мировой практике недвижимость – это земля, а также все, что с ней прочно связано, включая присоединенные к ней объекты независимо от того, имеют ли они природное происхождение или созданы руками человека.

В России понятие «недвижимое и движимое имущество» впервые употребил Петр I в Указе от 23 марта 1714 г. «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах». Недвижимым имуществом признавались земля, угодья, дома, заводы, фабрики, лавки. К недвижимому имуществу относились полезные ископаемые, добываемые из недр земли, и различные строения, как возвышающиеся над землей, так и построенные под ней, например мосты, плотины, шахты.

В советском гражданском праве не были использованы многие наработки дореволюционного гражданского права, регулирующие вопросы собственности, в том числе в связи с отменой частной собственности на землю использовалось не учитывающее землю понятие «основные фонды», т. е. предметы производственного и непроизводственного назначения, функционирующие в течение ряда лет и не теряющие при этом потребительской формы.

В процессе проведения экономических реформ в России вновь введено деление имущества на движимое и недвижимое. С 1994 г. согласно ст. 130 Гражданского кодекса Российской Федерации, «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения». К недвижимости относятся также «подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты».

Законом к недвижимости может быть отнесено и иное имущество. Так, согласно ст. 132, «предприятие в целом как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, признается недвижимостью».

Вещи, которые не относятся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом.

Отличительные признаки недвижимости представлены в табл.

Таблица.

Признак	Характеристика признака
Неподвижность	Объекты недвижимости невозможно перемещать без нанесения им определенного ущерба
Связь с землей	Прочная и физическая, и юридическая связь с землей
Уникальность	Отсутствие абсолютно одинаковых объектов недвижимости (они различаются по физическим характеристикам, местоположению, виду из окон, окружению и т. п.)
Полезность	Полезность заключается в наличии способности удовлетворять потребность человека в жилых и производственных помещениях, их комфортности и экологичности (размер помещения, планировка, благоустройство окружающей территории, месторасположение, материал основных конструкций и т. д.)
Фундаментальность	Недвижимость невозможно похитить, сломать или потерять при обычных условиях
Долговечность	Натуральная форма недвижимости сохраняется в процессе использования. В зависимости от материала основных конструкций нормативные сроки службы объектов недвижимости колеблются от 15 до 200 лет
Необходимость управления	Недвижимость нуждается в постоянном управлении (поиск арендаторов, сбор арендных платежей, обеспечение поддержания объекта в функционально-пригодном состоянии: проведение ремонта и различных профилактических работ, предоставление коммунальных услуг и т.д.)
Тенденция к росту стоимости	Стоимость недвижимости имеет тенденцию увеличиваться со временем
Регламентация сделок государственными органами	Существуют установленные государством процедуры, которые необходимо выполнять при покупке и совершении других операций с недвижимостью
Проблематичность сокрытия	Сложно скрыть и саму недвижимость, и ее собственника, что важно для налоговой политики относительно других товаров
Высокий уровень затрат при сделках	Стоимость недвижимости и уровень затрат на совершение сделок высоки относительно других товаров

Существует также имущество, которое было движимым, но в настоящее время прикреплено к недвижимости так, что превратилось в ее часть. Для того чтобы определить, является ли имущество движимым, необходимо выяснить, насколько прочно это имущество связано с объектом недвижимости и представляется ли возможным отделить их друг от друга без нанесения ущерба потребительским свойствам.

Недвижимое имущество – наиболее долговечный и основательный товар из всех существующих: земля по своей природе вечна, а здания и сооружения имеют нормативные сроки службы до 200 лет;

- предприятия как имущественные комплексы обычно создаются на бессрочный период. В обычных условиях недвижимость невозможно потерять, как это иногда

случается с личными вещами, а ее стоимость со временем возрастает, что обеспечивает надежность инвестиций.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Понятие недвижимости.
2. Классификация недвижимости.
3. Характеристика недвижимости.
4. Жизненный цикл недвижимости.
5. Право собственности на недвижимость.
6. Основные экономические характеристики недвижимости.
7. Механизм проведения экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса

## **2. Цели и принципы оценки недвижимости и земельных участков**

План лекции

1. Цели оценки недвижимости.
2. Принципы оценки недвижимости.
3. Целевое назначение земель в Российской Федерации.
4. Цели и принципы оценки земельных участков.

### **1. Цели оценки недвижимости**

Целью оценки является определение стоимости объекта оценки, вид которой определяется в задании на оценку. Результатом оценки является итоговая величина стоимости объекта оценки. Результат оценки может использоваться при определении сторонами цены для совершения сделки или иных действий с объектом оценки.

Необходимость оценки недвижимого имущества, находящегося в частной собственности, возникает при:

- купле-продаже объектов недвижимости;
- акционировании предприятий и перераспределении имущественных долей;
- реорганизации предприятий;
- внесении объектов недвижимости в качестве вклада в уставный капитал предприятий и организаций;
- в случае дополнительной эмиссии акций или привлечении новых пайщиков;
- ликвидации объектов недвижимости;
- сдаче недвижимости в аренду;
- уточнении налогооблагаемой базы объектов недвижимости: зданий и земельных участков;
- страховании объектов недвижимости;
- кредитовании под залог объектов недвижимости;
- разработке инвестиционных проектов и привлечении инвесторов;
- принятия управленческих решений;
- составления финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- исполнения прав наследования, судебного приговора, разрешении имущественных споров и др.

### **2. Принципы оценки недвижимости**

Принципы оценки объектов недвижимости могут быть объединены в следующие четыре группы:

- Принципы, основанные на представлениях пользователя;



- Принципы, связанные с объектами недвижимости (земля, здания и сооружения);
- Принципы, связанные с рыночной средой;
- Принципы наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости.

Все принципы оценки недвижимости увязаны между собой и, оценивая объект, необходимо учитывать все из них с целью получения более достоверной оценки величины недвижимого имущества.

Принципы, основанные на представлениях пользователя. Этот принцип включает в себя три позиции полезность, замещение и ожидание.

Принцип полезности, который означает способность объекта недвижимости удовлетворить потребности собственника в конкретном месте и периоде времени. В экономической оценке полезность определяется размером и сроками получения доходов и других выгод от использования объекта недвижимости (например, использование недвижимости в качестве кафе, гостиницы, эксплуатация земельного участка в особом правовом режиме – заповедники, лечебно – оздоровительные зоны), а также от престижности места и объекта.

В соответствии с принципом полезности стоимость имеют те земельные участки, которые в течение определенного времени способны удовлетворять потребности пользователя. Недвижимость обладает стоимостью только в том случае, когда она нужна для реализации определенной экономической или социальной функции, например для работы промышленного предприятия или выращивания урожая; для формирования чувства гордости собственника или удовлетворения иной социальной потребности. Если земельный участок приносит доход, то удовлетворение потребностей пользователя может быть выражено в виде дохода, который для собственника характеризуется как «приписанная рента».

Принцип полезности используют при оценке земельных участков населенных пунктов, и он является одним из основных по следующим причинам. На использование земель данной категории накладывает определенные ограничения сообщество жителей конкретного населенного пункта в виде градостроительных регламентов в форме нормативно – правового акта – правил землепользования и застройки. Кроме этого административного фактора, в населенном пункте действуют социальные, экономические и физические факторы, которые корректируют использование и оборот земель независимо от административного фактора населенного пункта, тем самым, влияя на формирование цены этих земель. При этом основная задача населенного пункта заключается в недопущении снижения цены земли населенного пункта менее размера затрат, связанных с созданием и функционированием необходимых инфраструктур.

Принцип полезности, расширенный до принципа общественной полезности, позволяет устанавливать минимальную границу ценности земель населенного пункта, ниже которой может начаться разрушение инфраструктур и упадок городских территорий.

Принцип замещения основан на том, что типичный покупатель не заплатит за объект недвижимости больше минимальной цены, взимаемой за другой аналогичный объект, такой же полезности. Максимальная стоимость оцениваемого объекта определяется наименьшей ценой, по которой может быть приобретен другой аналогичный объект с эквивалентной полезностью. Следовательно, и покупатель, и продавец всегда выбирают наилучший для себя вариант среди нескольких альтернативных. Принцип замещения используют во всех трех подходах к оценке недвижимости: затратном, доходном и сравнительном.

При затратном подходе этот принцип определяется следующим образом: рациональный покупатель не заплатит за объект недвижимости больше той суммы, которую он может заплатить за покупку (долгосрочную аренду) земельного участка и строительство на нем ( в оптимальные сроки) аналогичного сооружения с такой же

полезностью, или стоимость оцениваемого объекта не превышает затрат на приобретение аналогичного объекта с такой же полезностью.

При сравнительном (рыночном) подходе принцип замещения формулируется следующим образом: если на рынке имеется несколько аналогичных объектов недвижимости с одинаковой полезностью, то спросом будет пользоваться тот объект, стоимость которого самая низкая.

При доходном подходе данный принцип гласит: стоимость объекта недвижимости имеет тенденцию устанавливаться на уровне капиталовложения, необходимого для приобретения сопоставимого, замещающего объекта, который приносит аналогичную прибыль.

Принцип ожидания обеспечивает определение текущей стоимости недвижимости, исходя из дохода или других выгод, которые могут быть получены в будущем от владения объектом недвижимости, т.е. полезность и стоимость объекта недвижимости определяется стоимостью прогнозируемых будущих выгод от использования конкретного объекта, а также стоимостью будущей перепродажи другому собственнику. Важное значение имеет период времени, когда будет получен ожидаемый доход, т.к. рубль инвестора сегодня стоит больше, чем рубль завтра.

Стоимость земельного участка зависит от ожидаемого размера и вероятности получения дохода от земельного участка за определенный период времени при наиболее эффективном его использовании без учета доходов от иных факторов производства, используемых на земельном участке для предпринимательской деятельности. Данный принцип является основным при реализации доходного подхода к оценке.

Принципы, связанные с объектами недвижимости. Выделяют следующие позиции: остаточной продуктивности, принцип вклада, увеличения и уменьшения и дохода, оптимальных величин, оптимального разделения имущественных прав.

Принцип остаточной продуктивности рассматривает стоимость земельного участка в зависимости от чистого дохода, отнесенного к земле, после того как были оплачены стоимость рабочей силы, капитала и предпринимательской деятельности. Согласно данному принципу, в основе стоимости лежит ее остаточная продуктивность, которую получают следующим образом. Любая хозяйственная деятельность, направленная на получение доходов, требует участия в производстве факторов производства, каждый из которых должен быть оплачен из доходов, создаваемых данной деятельностью.

Составляющие производства и источники их покрытия

Факторы производства	Источники покрытия
Капитал	% доход на капитал и амортизационные отчисления на возврат капитала
Труд	Зарплата
Управление	Прибыль
Земля	Земельная рента

Земля – это участок территории (пространственный базис) и находящиеся на ней природные ресурсы – замкнутые водоемы, животный и растительный мир, минералы. Территориальные границы земельного участка определяются в порядке, установленном действующим земельным законодательством, и оформляют их свидетельством, выдаваемым собственнику (арендатору). Земля – основной фактор, обеспечивающий пространство и ресурсы, необходимые при любом виде производственной деятельности. Поскольку земля со строениями неподвижна, то необходимые для эффективного функционирования объекта капитал, труд и управление должны быть привлечены к ней.

Это означает, что собственник земли сначала должен оплатить расходы по привлечению этих трех составляющих, после чего оставшийся доход может быть отнесен к земле. Следовательно, земля имеет остаточную стоимость и приносит доход только тогда, когда имеется остаток после удовлетворения требований к доходам всех привлекаемых составляющих.

Труд представляет собой совокупность работ по производству товара (услуги) и реализации его на рынке. В данное понятие не входит управленческая деятельность.

Капитал – это денежные средства, вкладываемые в воспроизводство основных фондов и оборотных средств, а также в другие три составляющих производства: труд, землю и управление.

Управление производственной деятельностью включает в себя знания, умения, предпринимательские способности и управленческий талант. Именно успешное управление позволяет оптимизировать производство и получить максимальную прибыль.

Принцип вклада (предельной продуктивности) означает, что в результате инвестиций должен быть получен доход, остающийся после покрытия издержек. Принцип вклада – для оценки стоимости объекта недвижимости необходимо определить вклад каждого фактора и его важнейших элементов в формирование полезности и стоимости объекта. Поэтому вклад – это прирост стоимости недвижимости в результате добавления или улучшения какого – либо фактора, а не фактические затраты на развитие земельного участка. Например, при обустройстве земельного участка инженерными коммуникациями, на которые затрачено 50 тыс. руб., рыночная его стоимость повысилась со 90 до 200 тыс. руб., т.е. инженерные улучшения внесли вклад (добавили) в стоимость участка 60 тыс. руб. (110 тыс.руб. – 50 тыс.руб.).

Принцип увеличения и уменьшения дохода. Состоит в том, что увеличении капиталовложений в производство обуславливает увеличение темпов роста прибыли лишь до определенного предела, после которого прирост прибыли сокращается. Данный предел соответствует максимальной стоимости объекта недвижимости. Любые последующие дополнительные капвложения в недвижимость не дадут пропорционального прироста прибыли, следовательно, пропорционального увеличения стоимости недвижимости. Например, приобрел участок земли площадью 1 га с целью поделить его на участки, возвести жилой дом на каждом из них и затем продать созданные имущественные комплексы. Для этого рассчитаем оптимальное число объектов, которое инвестор может построить на продажу.

Пример принципа увеличения и уменьшения дохода

Число домов (участков)	Ожидаемая рыночная стоимость участка с улучшениями, тыс. руб.	Затраты на строительство улучшений, тыс. руб.	Доход от одной сделки, тыс. руб.	Суммарный доход, тыс. руб.
1	40	30	10	10
2	35	28	7	14
3	32	26	6	18
4	30	25	5	20
5	28	24	4	20
6	26	23	3	18

Принцип сбалансированности заключается в том, что составляющие производства (либо объекта недвижимости) должны сочетаться между собой в определенной пропорции. Для каждого типа землепользования необходимы определенные компоненты объекта, оптимальное сочетание которых обеспечивает максимальную стоимость недвижимости. Если объемы капвложений превосходят объемы работ в данный период времени, например, при строительстве объекта, то происходит «замораживание капитала» и

снижение общей эффективности проекта или наоборот, когда денежных средств недостаточно для строительства объекта. Если к земле приложено мало факторов производства – она недогружена застройкой, если слишком много – перегружена застройкой. Следовательно, землю в обоих случаях используют неэффективно, и в соответствии с принципом остаточной продуктивности теряется ценность земли. Согласно предыдущей таблице четыре и пять домов приносят равную прибыль, но при строительстве пяти домов риск вложения инвестиций значительно выше, так как необходимо продать на один дом больше (одной сделкой больше). Принцип сбалансированности рекомендует, что четыре дома – это оптимальное число. Принцип сбалансированности применим и к региону. Всегда существует одно или несколько сочетаний различных видов землепользований, которые максимально повышают стоимость всех земельных ресурсов.

Для объектов недвижимости сбалансированность характеризуется экономическими показателями емкости и эффективности.

Емкость показывает, сколько объектов недвижимости может быть приложено к определенному земельному участку, при этом местные органы власти могут регулировать: параметры недвижимости (высоту, плотность застройки, эффективность использования земельного участка); устанавливать требования по сохранению ландшафта, исторической застройки, охране памятников истории и культуры, по природоохранным мероприятиям.

Эффективность определяется тем, какой уровень прибыли может обеспечивать сочетание земельного участка с расположенными на нем строениями при реализации различных проектов застройки.

Принцип оптимальных величин или принцип оптимального экономического размера заключается в следующем: при сложившихся на рынке недвижимости тенденциях большим спросом пользуются определенная (оптимальная) величина объекта недвижимости. Этот принцип означает, что для определенного предприятия требуется определенный размер земельного участка, обеспечивающий этому предприятию максимальную эффективность в соответствии с рыночными условиями данной местности. Если участок окажется меньше определенного размера, то предприятие не сможет нормально функционировать, получать в полном объеме выгоды, предоставляемые локальным рынком, и, следовательно, обеспечивать себе максимально возможную рыночную стоимость в текущий момент времени. Но в этой стоимости не будет участвовать стоимость той части земельного участка, что превышает необходимый (экономический) его размер. Например, в пригороде г. Красноярска наибольшим спросом пользуются участки размером 8 – 15 соток, а участки большей или меньшей стоимости могут потерять в цене.

Принцип оптимального разделения имущественных прав. Имущественные права на земельный участок следует разделять и соединять так, чтобы увеличить общую стоимость объекта недвижимости. Возможны различные способы разделения прав на один и тот же участок:

- физическое – это разделение прав пользования на воздушное пространство, поверхность земельного участка, его отдельные элементы.
- по времени владения и пользования – это аренда на разные сроки, пожизненное владение, права на будущие объекты и т.д.
- по видам имущественных прав – совместная аренда, товарищества, ипотека, кондоминиумы, купля – продажа с условием, оперативное управление, сервитуты и т.д.

К принципам, связанным с рыночной средой относятся: принципы соответствия, зависимости, спроса и предложения, конкуренции и изменения.

Принцип соответствия реализуется в том, что объект недвижимости, несоответствующий в настоящее время рыночным стандартам, имеет меньшую стоимость. Он определяется в двух связанных с ним эффектах: прогрессии и регрессии. Положительное воздействие внешнего окружения или соседних объектов на стоимость

земельных участков – это эффект прогрессии. Он возникает благодаря высокой стоимости соседних объектов, повышающих оценку недоулучшенных участков. Например, в результате функционирования в данном районе объектов, обеспечивающих высокий уровень инфраструктуры, стоимость недвижимости повышается.

Регрессия возникает при соседстве объектов отдыха с производственными предприятиями, которые загрязняют окружающую среду, являются источниками шума, неприятных запахов и т.д.

Регрессия вызывает уменьшение стоимости земельного участка по двум направлениям:

- при чрезмерном его улучшении относительно местных рыночных условий;
- когда внешнее окружение отрицательно воздействует на использование участка и, следовательно, - на его стоимость.

Критерии соответствия, как и стандарты в целом, совершенствуются по мере роста городов и нарастания многообразия форм землепользования. Принцип соответствия имеет важное значение при установлении величины износа объекта недвижимости. Объект недвижимости, который не соответствует установившимся социальным, экономическим и архитектурным стандартам, теряет в стоимости из – за функционального или внешнего износа.

Принцип зависимости (или принцип внешнего воздействия) все факторы внешней среды оказывают влияние на стоимость объекта недвижимости. Принцип изменения внешней среды предполагает при оценке объектов недвижимости учет возможных изменений экономических, социальных и юридических условий, при которых они используются, а также учет внешнего окружения и перспектив развития района. Факторы зависимости от их влияния на тот или иной объект подразделяются на основные и дополнительные; в зависимости от сферы влияния – на климатические, геологические, региональные, социальные, экологические, юридические, градостроительные и т.д. Местоположение – основной фактор, влияющий на стоимость объекта недвижимости. Близость объекта недвижимости по отношению к развитой инфраструктуре (связь с рынком пользования): дорогам, торговым и культурным центрам также является основным фактором. Два этих фактора - местоположение и связь с рынком пользования – в совокупности составляют понятие «экономическое местоположение» недвижимости и оказывает наибольшее влияние на стоимость объекта.

Принцип спроса и предложения заключается в выявлении взаимосвязи между потребностью в объекте недвижимости и ограниченностью его предложения. На земельном рынке имеется избыток предложения (земельных участков) или недостаток спроса, то цены и ставки арендной платы снижаются.

Принцип конкуренции действует таким образом: если прибыль на земельном участке превышает средний уровень, то обостряется конкуренция, что ведет к увеличению предложения и снижению уровня доходности. На земельном рынке возможна конкуренция между:

- предпринимателями, различными способами использующими земельные участки одного качества и цены для разных целей в разрешенных пределах;
- арендаторами из – за одних и тех же земельных участков;
- застройщиками различных типов строений на одинаковых по качеству земельных участках.

Принцип изменения – все течет, все изменяется. Изменению подвержены как сам объект недвижимости (например, физический износ), так и все факторы внешней среды, влияющие на стоимость объекта. Наиболее характерными типами изменений являются так называемые жизненные циклы. Преломление жизненного цикла в управлении недвижимостью имеет следующие стадии.

Зарождение – (проектирование, строительство объекта, формирование отрасли).

Рост – рост доходов от функционирования объекта недвижимости.

Стабильность – стабильные доходы, формирование вкусов потребителей объекта недвижимости).

Упадок – период уменьшения спроса на недвижимость, уменьшение прибыли.

Земля – единственный объект недвижимости, который со временем не изнашивается, не теряет своих полезных свойств, а улучшается естественным путем при рациональном использовании. Стоимость земли во времени не снижается, а повышается из – за нарастающего дефицита и действия других факторов. Меняется окружающая среда вокруг объекта недвижимости, которая проходит фазы зарождения, роста, стабильности и упадка.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования формируется следующим образом: это разумный и возможный вариант использования, который обеспечит объекту наивысшую текущую стоимость. Этот принцип синтез принципов всех трех групп, которые были рассмотрены ранее.

Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости осуществляется в два этапа: на первом – анализируется наилучшее и наиболее эффективное использование земельного участка, как , если бы он был свободным, а на втором – наилучшее и наиболее эффективное использование здания или сооружения, которое уже находится на этом участке. В процессе расчетов проводят разделение общего дохода, полученного от комплекса (земля+здание), на две части, относящиеся отдельно к земельному участку и зданиям. Для этого пользуются различными коэффициентами капитализации, которые рассчитывают исходя из определенных размеров рисков, продолжительности срока возмещения капитала, структуры финансирования и ожидаемого повышения или снижения стоимости комплекса. Полученная таким образом прибыль, относящаяся к земле, капитализируется, и получается остаточная стоимость земельного участка.

### **3. Целевое назначение земель в Российской Федерации**

Целевое назначение земель в Российской Федерации определяется Земельным кодексом, согласно которому земля делится на семь категорий, которым присвоены соответствующие коды:

1. Земли сельскохозяйственного назначения – земли за чертой поселений, предоставленные для нужд сельского хозяйства, а также предназначенные для этих целей. В составе этих земель выделяются сельскохозяйственные угодья, земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, древесно-кустарниковой растительностью, предназначенной для защиты земель от воздействия вредных природных, антропогенных и техногенных явлений, замкнутыми водоемами, а также зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

Особым охранным статусом обладают сельскохозяйственные угодья: пашни, сенокосы, пастбища, земли, занятые многолетними насаждениями (садами, виноградниками и др.).

2. Земли населенных пунктов – это земли, предназначенные для застройки и развития городских и сельских поселений.

Черта поселений проводится на основании утвержденной государственной землеустроительной документации и проходит по границам земельных участков, предоставляемых гражданам и юридическим лицам. В эту категорию земель могут входить участки, отнесенные в соответствии с градостроительными регламентами к территориальным зонам.

Земли поселений, занимая 4 % территории страны, обеспечивают 86 % поступлений в консолидированный бюджет от всех платежей за землепользование. Потребительские качества земель поселений России столь высоки, что при разработке

грамотного процедурного механизма они могут принести в бюджет государства доходы, сопоставимые с доходами от экспорта ценнейших природных ресурсов. При этом вопрос о форме собственности городских земель является более острым, чем сельхозугодий или иных видов землепользования. Поэтому единственной социально приемлемой формой взаимоотношений такого большого количества людей на сравнительно небольшом пространстве (на земле, над землей и под землей) является договорная.

3. Земли промышленности и иного специального назначения в зависимости от характера задач, для решения которых они используются или предназначены, разделены на земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, обороны и безопасности и земли для обеспечения космической деятельности.

4. Земли особо охраняемых территорий – это земли, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное важное значение.

5. Земли лесного фонда – это земли, покрытые и не покрытые лесной растительностью, но предназначенные для ее восстановления (вырубки, гари, редины, прогалины), а также нелесные земли (просеки, дороги, болота), предназначенные для ведения лесного хозяйства. Границы земель лесного фонда определяются путем их отграничения от земель иных категорий в соответствии с материалами лесоустройства. Данные о границах земель лесного фонда заносятся в государственный земельный кадастр. Порядок использования и охраны земель лесного фонда регулируется Земельным кодексом и лесным законодательством.

6. Земли водного фонда – это земли, занятые водными объектами, земли водоохраных зон водных объектов, а также земли, выделяемые для установления полос отвода и зон охраны водозабора, гидротехнических сооружений и иных водохозяйственных сооружений и объектов.

Земли водного фонда могут использоваться для строительства и эксплуатации сооружений, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения в питьевой воде, бытовых, оздоровительных и других потребностей, а также для водохозяйственных, сельскохозяйственных, природоохранных, промышленных, рыбохозяйственных, энергетических, транспортных и иных государственных или муниципальных нужд при соблюдении установленных требований.

Для охраны источников питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения устанавливаются зоны охраны, в пределах которых вводится особый правовой режим использования земель. Порядок использования и охраны земель водного фонда определяется Земельным кодексом и водным законодательством.

7. Земли запаса находятся в государственной или муниципальной собственности и не предоставляются гражданам или юридическим лицам, за исключением земель фонда перераспределения, формируемого в соответствии с Земельным кодексом. Использование земель запаса допускается после перевода их в другую категорию.

Благодаря делению земель по целевому назначению использование земельного участка является относительно стабильным.

Законодатель уделяет особое внимание вопросу принадлежности земель к той или иной категории и требует указания ее в актах органов исполнительной власти и местного самоуправления о предоставлении земельных участков, например, в постановлениях глав муниципальных образований; договорах, предметом которых являются земельные участки (купли-продажи, мены, аренды); документах государственного земельного кадастра, например кадастровых планах земельных участков; документах о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, например, в свидетельстве о регистрации прав, выписке из Единого государственного реестра прав. Отсутствие категории земель в указанных выше документах может послужить основанием для отказа в государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделки с ним. Если

категория земель не указана в документах государственного земельного кадастра, правоустанавливающих документах на земельный участок, принимается нормативный правовой акт органа местного самоуправления об отнесении земельного участка к землям определенной категории в зависимости от цели использования, для которой он предоставлялся, в порядке, предусмотренном федеральным законом «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую».

#### **4. Цели и принципы оценки земельных участков**

В.И. Петров условно разделил экономические принципы оценки земельных участков на три группы.

Первая группа - принципы, основанные на представлениях потенциальных собственников земли. Это принципы полезности, замещения и ожидания.

Вторая группа - принципы, обусловленные процессом эксплуатации земли. Это принципы остаточной продуктивности, предельной производительности, сбалансированности и разделения.

Третья группа - принципы, обусловленные действием рыночной среды. Это принципы спроса и предложения, конкуренции, соответствия, внешней среды.

Ключевым принципом оценки рыночной стоимости земель различного назначения выступает принцип полезности, который означает, что чем больше земельный участок способен удовлетворить потребности собственника (пользователя), тем выше его стоимость. Однако полезность -- понятие относительное и должно рассматриваться применительно к конкретным условиям. Основными признаками, по которым определяется полезность конкретного земельного участка, могут быть объем и характер правомочий собственника земельного участка, формы и величина выгод, размер, риск и время получения денежного потока от использования участка и иные характеристики условий землепользования или местоположения (например, престижность района или плодородие почв).

Принцип замещения означает зависимость стоимости участка от наличия аналогичных участков на рынке. Данный принцип наиболее полно реализуется на территориях, где преобладает массовая однотипная застройка (городская, дачная застройка) и участки земли также однородны, благодаря чему покупателю удобно выбрать наиболее дешевый объект среди множества схожих. На основании данного принципа компании, предоставляющие услуги по оценке недвижимости, делают вывод, что денежная оценка земельного участка не может превышать наиболее вероятные затраты на покупку аналогичной недвижимости, что, на мой взгляд, не совсем правильно, поскольку может искажать действительную стоимость недвижимости, занижать ее реальную стоимость. По этой причине необходимо каждый раз учитывать индивидуальные особенности участка для максимально точного расчета его цены.

Принцип ожидания определяется тем, какой доход от использования земельного участка получит в будущем собственник. Так как земельный участок обычно находится в эксплуатации достаточно длительное время, при реализации указанного принципа необходимо учитывать перспективы развития территории, генеральные планы поселений, экологические прогнозы и т.д. Необходимо также учитывать срок и вероятность получения дохода за определенный период времени при наиболее эффективном использовании.

Принцип остаточной продуктивности необходимо раскрывать на основании положений классической экономической теории. В соответствии с данными положениями, земля является одним из четырех факторов производства, наряду с трудом, капиталом и управлением (предпринимательскими способностями). Но так как земля неподвижна, то собственник сначала должен привлечь к ней остальные ресурсы. Поэтому, чтобы определить остаточную стоимость земли, нам необходимо из итогового



полученного дохода вычесть затраты на привлечение прочих ресурсов к земельному участку. Но так как стоимость различных ресурсов может значительно колебаться, то и стоимость земли, соответственно, тоже будет подвержена значительным изменениям. С учетом этого принципа рыночная стоимость участка рассчитывается как разница между его общей рыночной стоимостью со всеми улучшениями и стоимостью всех затрат по улучшению данного участка.

Принцип предельной производительности гласит, что добавление факторов производства или улучшений эффективно до тех пор, пока чистая отдача увеличивается быстрее затрат. К сожалению, на практике данный принцип не всегда учитывается, что нередко приводит к истощению земель, уменьшению их плодородия.

Принцип сбалансированности предполагает, что все факторы, обуславливающие полезность земельного участка, скомпонованы таким образом, чтобы обеспечить максимальную доходность участка.

Принципы предельной производительности и сбалансированности наиболее важны при расчете наиболее эффективного варианта использования участка, однако при этом нельзя следовать принципу «после нас - хоть потоп» и игнорировать требования законодательства по охране земель.

Принцип разделения элементов недвижимости и имущественных прав на них означает, что физические части одного объекта недвижимости и имущественные права на него можно разделять и соединять таким образом, чтобы добиться максимальной стоимости объекта в целом. Что касается земельных участков, то здесь возможно деление по трем критериям: пространственному (на отдельные части, полосы участка), по виду имущественных прав (аренда, ипотека и т.д.) и по времени владения или пользования (бессрочное или срочное).

Принцип спроса и предложения отражает зависимость между растущей потребностью общества в новых территориях и ограниченностью предложения земли. При этом необходимо учитывать возможность прироста площади земель определенной категории за счет уменьшения площади земель других категорий; например, рост предложения земель под застройку за счет сокращения территории лесного фонда и земель запаса. Думается, что в такой ситуации необходимо в первую очередь руководствоваться соображениями общественной пользы, в том числе, нуждами будущих поколений, а не возможностями получения сиюминутной выгоды. Необходимо также отметить, что в силу ограниченности земельных ресурсов цена на рынке земельных участков в значительно большей степени зависит от спроса и покупательной способности населения, нежели от предложения.

Принцип конкуренции означает, что цены на земельные участки устанавливаются в результате постоянного соперничества хозяйствующих субъектов, стремящихся к достижению максимальной выгоды. Высокие прибыли привлекают новых игроков на земельный рынок, что способствует не только росту инвестиций, но и обострению конкуренции, что может повлечь за собой неоправданный рост цен на землю, что, в свою очередь, может стать причиной монополизации на рынке земли, что в итоге подрывает механизмы конкуренции.

Принцип соответствия означает, что земельный участок приносит максимальную выгоду тогда, когда характер его землепользования максимально схож с аналогичными окружающими участками (например, необходимо учитывать совместимость использования граничащих земельных участков сельскохозяйственного назначения или однородность застройки земель поселений).

Принцип изменения внешней среды означает необходимость учета изменения экономических, социальных, юридических условий, а также внешнего окружения участка. При этом можно выделить несколько уровней внешнего воздействия: макроэкономический, региональный и местный.

Все три группы принципов объединяет принцип наиболее эффективного использования, который означает, что из всего множества возможных вариантов использования земельного участка должен быть выбран тот, который принесет максимальную прибыль, и именно на основе данного варианта рассчитывается стоимость участка. Таким образом, проанализировав использование участка, можно определить оптимальный метод его оценки.

#### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Сущность земельного участка как объекта недвижимости.
2. Особенности земельного участка как объекта оценки.
3. Целевое назначение земель в РФ.
4. Экономические принципы оценки земли.
5. Зонирование земель.
6. Государственный земельный кадастр.
7. Земельные отношения и землеустройство.
8. Процедура оценки рыночной стоимости земельного участка

### **3. Функционирование аэропортов РФ в новых экономических условиях**

#### **План лекции**

1. Организационно-правовые формы государственного регулирования
2. Разграничение полномочий в сфере управления транспортной сферой, органы управления, их компетенция.
3. Государственный контроль (надзор) на транспорте.
4. Различные формы и виды договорных отношений.

#### **1. Организационно-правовые формы государственного регулирования**

Согласно ст. 7, 8 Воздушного кодекса РФ, организационно-правовыми формами государственного регулирования в сфере гражданской авиации являются: обязательные сертификация и аттестация, лицензирование деятельности (ст. 7, 8 ВК РФ). Специфика того или иного вида транспорта обуславливает особенности государственного регулирования и управления. Так, на воздушном транспорте осуществляется государственное регулирование использования воздушного пространства, т.е. установление общих правил осуществления такой деятельности, а также ответственности за их соблюдение. Цель, которую ставит перед собой это регулирование, — обеспечение безопасности использования воздушного пространства и равных прав пользователей.

Кодекс торгового мореплавания РФ в ст. 5 «Государственное управление в области торгового мореплавания» указывает лишь, что оно осуществляется уполномоченными органами и заключается в издании ими актов, содержащих нормы права, регулирующие отношения, возникающие из торгового мореплавания, в навигационно-гидрографическом обеспечении морских путей (ст. 5 КТМ). Примерно такие же формулировки содержит ст. 4 КВВТ РФ «Государственное регулирование в области внутреннего водного транспорта».

Цели управления транспортной сферой названы также в различных программах, стратегиях, посвященных транспорту. Так, в Транспортной стратегии до 2030 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 22.11.2008 № 1734-р., целью названо обеспечение интеграции России в глобальную транспортную систему и реализация транзитного потенциала российской экономики, удовлетворение потребностей экономики и общества в качественных транспортных услугах. Стратегией предусмотрено израсходовать на достижение этих целей и задач 170 трлн руб., одна треть из них — средства федерального бюджета.

Эта цифра не является постоянной, она меняется с годами в сторону увеличения.

Разработаны отдельные стратегии, программы развития применительно к каждой отрасли транспорта, содержащие цели государственного управления этими отраслями. В утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.06.2008 № 877-р «Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года» среди целей и задач государственного управления этим видом транспорта особое внимание уделено его антитеррористической защищенности, учитывая многосложность и высокую технологичность, большую протяженность железных дорог, а значит, уязвимость для террористических атак. К Стратегии прилагается «План мероприятий по ее реализации в 2008—2015 годах».

Транспортная стратегия РФ (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 22.11.2008 № 1734-р) включает подпрограмму «Гражданская авиация». Постановлением Правительства РФ от 05.12.2001 № 848 принята Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010—2015 годы)», которая также содержит подраздел, посвященный гражданской авиации. В этих подпрограммах целью государственного управления названы совершенствование инфраструктуры воздушного транспорта, развитие семи местных авиалиний, аэродромов для этих линий, решение проблемы кадрового голода. Распоряжением Правительства РФ от 29.12.2007 № 1974-р утверждена Концепция федеральной целевой программы «Модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации (2009—2015 годы)». В этом документе сформулирована цель, стоящая перед государственным управлением: модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации, преобразование ее в аэронавигационную систему России. Такое преобразование в свою очередь ставит целью создание единой системы организации использования воздушного пространства Российской Федерации и аэронавигационного обслуживания его пользователей, в том числе в зонах ее международной ответственности, в интересах эффективного использования этого пространства всеми пользователями, обеспечения национальной безопасности и развития экономики государства. Приняты генеральные схемы и стратегические планы развития воздушного транспорта до 2015, 2020 и 2030 гг., в которых вышеуказанные цели конкретизированы.

Имеются подзаконные нормативные акты, регламентирующие формы государственного регулирования в сфере гражданской авиации.

Указом Президента РФ от 13.06.1996 № 904 «О государственном регулировании и государственной поддержке гражданской авиации и авиационной промышленности Российской Федерации» установлено, что государственное регулирование деятельности предприятий гражданской авиации и авиационной промышленности Российской Федерации включает в себя: разработку свода авиационных правил для авиакомпаний, аэропортов, других предприятий и персонала гражданской авиации; проведение сертификации всех юридических и физических лиц, осуществляющих любые виды деятельности, связанные с безопасностью полетов; лицензирование деятельности и инспектирование всех авиаперевозчиков с учетом способности обеспечения процесса перевозок, обязательного страхования и выполнения обязательств, вытекающих из Чикагской конвенции о Международной гражданской авиации, других международных договоров Российской Федерации; государственный контроль деятельности естественных монополий в системе гражданской авиации; государственный надзор за безопасностью полетов и соблюдением авиационных правил на территории Российской Федерации.

Имеются многочисленные программы, стратегии развития, в том числе отдельных регионов, в которых также сформулированы цели государственного управления в сфере транспорта. В частности, цель — развитие транспортной инфраструктуры — предусмотрена в утвержденной распоряжением Правительства РФ от 05.07.2010 № 1120-р Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 г. Эта цель предусмотрена и в программах и стратегиях развития федеральных округов: Южного, Северо-Кавказского, Приволжского, Дальнего Востока, Байкальского региона и др.

Цели и задачи государственного управления транспортной сферой определены и в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утверждена распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р. Среди них — создание разветвленной транспортной сети, обеспечивающей высокий уровень межрегиональной интеграции и территориальной мобильности населения; поддержание высокого уровня национальной безопасности, включая безопасность населения от чрезвычайных ситуаций техногенного характера, модернизация транспортного сектора российской экономики, формирование новых центров социально-экономического развития, опирающихся на развитие энергетической и транспортной инфраструктуры.

Нельзя не упомянуть также Стратегию национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г., утвержденную указом Президента РФ от 12.05.2009 № 537. В ней, в частности, говорится о необходимости совершенствования транспортной инфраструктуры в интересах обороны страны, повышения качества жизни российских граждан. Цели и задачи государственного регулирования и управления в сфере транспорта, соответствующие целям его развития, могут быть изложены и в других документах. В частности, в Концепции внешней политики Российской Федерации (утв. Президентом РФ 12.02.2013). Так, согласно Концепции, государство принимает меры для закрепления за ним статуса ключевого транзитного направления по обеспечению торгово-экономических связей между Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом, в том числе посредством расширения участия в формируемых трансконтинентальных маршрутах грузоперевозок. Стратегическая цель — удовлетворение потребностей инновационного социально ориентированного развития экономики и общества в конкурентоспособных качественных транспортных услугах. В числе целей также формирование единого транспортного пространства на базе сбалансированного развития эффективной транспортной инфраструктуры; обеспечение доступности, объема и конкурентоспособности транспортных услуг для грузовладельцев, услуг для населения в соответствии с социальными стандартами; интеграция в мировое транспортное пространство и реализация транзитного потенциала страны; повышение уровня безопасности транспортной системы; снижение вредного воздействия транспорта на окружающую среду.

Одной из важнейших целей государственного управления на транспорте, как уже отмечалось выше, является обеспечение предупреждения актов незаконного вмешательства в его деятельность. Эта проблема регулируется и международным, и национальным законодательством.

Из национального — в частности, Федеральным законом от 09.02.2007 № 16-ФЗ «О транспортной безопасности». Он определяет цели и задачи обеспечения транспортной безопасности.

Цели — устойчивое и безопасное функционирование транспортного комплекса, защита интересов личности, общества и государства от актов незаконного вмешательства. Основные задачи: нормативное правовое регулирование в области обеспечения транспортной безопасности; определение угроз совершения актов незаконного вмешательства; оценка уязвимости объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств; их категорирование; разработка и реализация требований и мер по обеспечению транспортной безопасности; подготовка специалистов; осуществление контроля (надзора) в области обеспечения транспортной безопасности.

В соответствии с Указом Президента РФ от 31 марта 2010 г. № 403 создана Комплексная система обеспечения безопасности населения на транспорте (утверждена распоряжением Правительства РФ от 30.07.2010 № 1285-р. Она конкретизирует цели и задачи государственного управления в этой части. В частности, это разработка и реализация единого комплекса мероприятий по обеспечению безопасности населения на транспорте, а также по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций, включая

оснащение объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств инженерно-техническими средствами и системами обеспечения транспортной безопасности; создание нормативной базы, интегрированной с соответствующими международными нормами; системы профессиональной подготовки, обучения и аттестации специалистов и должностных лиц, обеспечивающих безопасность, системы информирования и оповещения населения; системы мониторинга и государственного контроля (надзора) обеспечения безопасности населения на транспорте.

## **2. Разграничение полномочий в сфере управления транспортной сферой, органы управления, их компетенция**

Федеральные органы государственной власти формируют правовую основу, предназначенную регламентировать функционирование транспортной сферы и контролируют их исполнение, осуществляют государственное регулирование деятельности в области подтверждения соответствия транспортных услуг обязательным требованиям, формирование и реализацию концепции обеспечения безопасности на транспорте, включающую, в частности, безопасность движения и эксплуатации транспорта, антитеррористическую безопасность, экологическую безопасность, т.е. защиту окружающей среды и населения от вредного воздействия транспорта; регулируют и защищают права участников транспортного процесса, в том числе клиентов транспортных организаций, пассажиров; устанавливают основы транспортной политики, разрабатывают федеральные программы развития транспорта.

В ведении Российской Федерации находятся федеральный транспорт и пути сообщения, определение статуса и защита территориального моря, воздушного пространства (ст. 71 Конституции РФ).

В совместном ведении РФ и ее субъектов — осуществление мер по борьбе с катастрофами, ликвидация их последствий (ст. 72 Конституции РФ). Вопросы транспортного обслуживания населения субъекта РФ не отнесены к указанному совместному ведению. Соответственно, в силу ст. 73 Конституции РФ субъекты РФ обладают всей полнотой государственной власти в решении вопросов транспортного обслуживания.

В основном субъекты РФ издают законы, регулирующие только отношения в сфере пригородного и межмуниципального сообщения.

Например, Закон Удмуртской Республики от 15 октября 2008 г. № 38-РЗ «Об организации транспортного обслуживания населения автомобильным пассажирским транспортом на пригородных и междугородных маршрутах межмуниципального сообщения в Удмуртской Республике»; Закон Вологодской области от 8 октября 2009 г. № 2106-03 «Об организации транспортного обслуживания населения на территории Вологодской области»; Закон Республики Марий Эл от 14 июля 2009 г. «Об организации транспортного обслуживания населения автомобильным транспортом на территории Республики Марий Эл» и др.

Согласно ст. 4 Федерального закона РФ от 10.12.1995 № 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения», соответствующее законодательство состоит из федеральных законов и иных нормативных правовых актов, а также законов и иных нормативных правовых актов субъектов РФ, которыми регулируется обеспечение безопасности дорожного движения по вопросам, не отнесенным к исключительной компетенции Российской Федерации, устанавливаются мероприятия по организации дорожного движения. Пункт 1 ст. 6 этого закона не относит к исключительной компетенции РФ вопросы организации деятельности городского, пригородного и междугородного транспорта. Согласно ст. 3, субъекты РФ вне пределов компетенции Российской Федерации самостоятельно решают вопросы обеспечения безопасности дорожного движения.

Органы местного самоуправления наделены полномочиями по регулированию деятельности транспортных предприятий на территории муниципальных образований и организации транспортного обслуживания населения и муниципальных учреждений, по утверждению маршрутов и графиков движения транспорта. Так, п. 7 ч. 1 ст. 16 Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» к вопросам местного значения городского округа отнесено создание условий для предоставления транспортных услуг населению и организация транспортного обслуживания в границах городского округа. К компетенции органов местного самоуправления относится и дорожная деятельность в отношении автомобильных дорог местного значения в границах населенных пунктов поселения, обеспечение безопасности дорожного движения на них, включая создание и обеспечение функционирования парковок (парковочных мест), осуществление муниципального контроля за сохранностью автомобильных дорог местного значения в границах населенных пунктов поселения, а также иных полномочий в области использования автомобильных дорог и дорожной деятельности, создание условий для предоставления транспортных услуг населению и организация транспортного обслуживания населения в границах поселения (ст. 14). Указанные органы в рамках своей компетенции размещают заказы на выполнение работ по строительству или реконструкции объектов транспорта (ст. 65 Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», документ утратил силу с 1 января 2014 г. в связи с принятием Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ).

Важна роль органов государственной власти и органов местного самоуправления субъектов РФ в развитии метрополитенов. Постановлением Правительства РФ от 07.12.2010 № 1006 «О дополнительных мерах по развитию метрополитенов в Российской Федерации» установлено, что эти органы в соответствии с земельным и градостроительным законодательством при строительстве подземных линий и объектов метрополитена предоставляют земельные участки, на которых могут осуществляться мероприятия по их подготовке (перенос инженерных сетей, демонтаж и разборка зданий и сооружений, освобождение территорий от зеленых насаждений) для размещения базовых и промежуточных строительных площадок, а после завершения строительства линий и объектов метрополитена — мероприятия по благоустройству этих земельных участков.

В соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», а также постановлением Правительства РФ от 22.12.2006 № 791 государственный орган субъекта РФ заключает концессионные соглашения в отношении конкретных объектов, входящих в состав метрополитена и другого транспорта общего пользования (типовое соглашение утверждено названным постановлением). Соглашение подписывается с коммерческой организацией или индивидуальным предпринимателем, выигравшим конкурс. Концессионер обязуется создать и реконструировать объекты этого транспорта.

Президент РФ в соответствии с Конституцией РФ обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти, в том числе в сфере транспорта, определяет основные направления транспортной политики государства.

Важнейший приоритет развития — это региональная авиация, а также морские порты, Северный морской путь, БАМ, Транссиб, другие транзитные коридоры. Обо всем это нужно не только думать, над всем этим нужно настойчиво работать. Нам нужно обеспечить в полном смысле транспортную связанность, единство всей российской территории».

Правительство РФ в пределах своих полномочий организует исполнение транспортного законодательства, осуществляет систематический контроль за этим исполнением со стороны федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов РФ, принимает меры по устранению

нарушений законодательства, руководит работой Минтранса и иных федеральных органов исполнительной власти и контролирует их деятельность, организует реализацию транспортной политики, осуществляет регулирование в транспортной сфере; формирует федеральные целевые программы развития транспорта и обеспечивает их реализацию, обеспечивает единство экономического пространства, свободное перемещение товаров и др. Правительство РФ утверждает концепции, стратегии, программы развития транспорта (ст. 4, 12, 13 Федерального конституционного закона от 17.12.1997 № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации»), Министерство транспорта РФ (Минтранс России) является федеральным органом исполнительной власти в области транспорта, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере гражданской авиации, использования воздушного пространства и аэронавигационного обслуживания пользователей воздушного пространства Российской Федерации, авиационно-космического поиска и спасания, морского (включая морские порты), внутреннего водного, железнодорожного, автомобильного (включая проведение транспортного контроля в пунктах пропуска через государственную границу РФ), городского электрического (включая метрополитен) и промышленного транспорта, дорожного хозяйства, эксплуатации и обеспечения безопасности судоходных гидротехнических сооружений, обеспечения транспортной безопасности, а также государственной регистрации прав на воздушные суда и сделок с ними и организации дорожного движения в части организационно-правовых мероприятий по управлению движением на автомобильных дорогах.

Министерство обладает правом законодательной инициативы, а также самостоятельно принимает нормативные правовые акты в установленной сфере деятельности: правила перевозок пассажиров, багажа, груза, правила формирования и применения тарифов, взимания сборов, правила продажи билетов, выдачи перевозочные документы; правила государственной регистрации флота, правила ведомственного (служебного) расследования аварийных происшествий на транспорте и многие другие (Положение о Минтрансе России утверждено постановлением Правительства РФ от 30.07.2004 № 395).

Министерство энергетики РФ (Минэнерго России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере топливно-энергетического комплекса, в том числе по вопросам магистральных трубопроводов нефти, газа и продуктов их переработки. Положение о Минэнерго России утверждено постановлением Правительства РФ от 28.05.2008 № 400.

Указом Президента РФ от 21.05.2012 № 636 «О структуре федеральных органов исполнительной власти» образовано Министерство РФ по развитию Дальнего Востока, на которое возложены, в частности, функции координации деятельности по реализации государственных программ и федеральных целевых программ, в том числе долгосрочных; управление федеральным имуществом (за установленным ограничением) и др. Таким образом, в компетенции этого Министерства вопросы, связанные с программами развития транспорта, управлением транспортными комплексами, относящимися к федеральному имуществу.

К транспортной сфере имеет отношение и Министерство регионального развития РФ (Минрегион России). Это министерство является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере социально-экономического развития субъектов РФ и муниципальных образований. Сфера социально-экономического развития имеет одной из важнейших своих «составляющих» транспортную сферу. Минрегион России самостоятельно принимает нормативные правовые акты, имеющие отношение к транспорту: порядок осуществления контроля за соблюдением на территориях субъектов РФ нормативов минимальной обеспеченности

населения пунктами технического осмотра транспортных средств (постановление Правительства РФ от 26.01.2005 № 40 «Об утверждении Положения о Министерстве регионального развития Российской Федерации и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»), Министерство здравоохранения РФ утверждает порядок проведения медицинского освидетельствования на наличие медицинских противопоказаний к управлению транспортным средством (Положение о Минздраве, утвержденное постановлением Правительства РФ от 19.06.2012 № 608).

Имеется специфика органов, осуществляющих государственное управление на отдельных видах транспорта. Государственное регулирование деятельности в области гражданской авиации осуществляется Минтрансом РФ, его структурными подразделениями и территориальными органами; в области государственной авиации — Минобороны РФ. Организация деятельности в области государственной авиации и оперативное управление этой деятельностью осуществляются соответствующими уполномоченными органами, имеющими подразделения государственной авиации. Государственное регулирование в области экспериментальной авиации — уполномоченным органом в области оборонной промышленности.

Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по оказанию государственных услуг и управлению государственным имуществом в сфере воздушного транспорта (гражданской авиации), использования воздушного пространства Российской Федерации, аэронавигационного обслуживания пользователей воздушного пространства Российской Федерации и авиационно-космического поиска и спасания, функции по оказанию государственных услуг в области транспортной безопасности в этой сфере, а также государственной регистрации прав на воздушные суда и сделок с ними. Положение о Росавиации утверждено постановлением Правительства РФ от 30.07.2004 № 396. Агентство осуществляет свою деятельность непосредственно, а также через свои территориальные органы и подведомственные организации. Росавиация размещает заказы и заключает государственные контракты, а также иные гражданско-правовые договоры на поставки товаров, оказание услуг, выполнение работ; осуществляет полномочия собственника в отношении федерального имущества, необходимого для обеспечения функций в установленной сфере деятельности, в том числе имущества, переданного федеральным государственным унитарным предприятиям, федеральным государственным учреждениям и казенным предприятиям, подведомственным Агентству; организует и проводит обязательную сертификацию, обязательную аттестацию авиационного персонала; организует использование воздушного пространства Российской Федерации; деятельность по медицинскому освидетельствованию авиационного персонала; организацию его обучения и повышения квалификации, разработку мероприятий по результатам расследования авиационных происшествий и инцидентов; ведение учета авиационных происшествий и инцидентов; аккредитацию органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров); утверждение учебных программ авиационных учебных центров по подготовке авиационного персонала, лицензирование перевозок воздушным транспортом пассажиров и перевозок воздушным транспортом грузов; ведение реестра выданных лицензий, сертификатов (свидетельств); государственную регистрацию гражданских воздушных судов, гражданских аэродромов и аэропортов, ведение соответствующих государственных реестров.

### **3. Государственный контроль (надзор) на транспорте**

Государственный контроль (надзор) на транспорте регламентируется, как отмечено выше, транспортными уставами, кодексами и изданными на их основе нормативными актами. Так, согласно ст. 28 ВК РФ, целью государственного надзора в области гражданской авиации является обеспечение безопасности полетов воздушных судов,



авиационной безопасности (защищенности авиации от незаконного вмешательства) и качества выполняемых в гражданской авиации работ и оказываемых услуг. Контроль осуществляется путем проведения плановых и внеплановых проверок. Закон регламентирует основания и порядок проведения проверок. К отношениям, связанным с осуществлением государственного надзора и проведением проверок юридических лиц, индивидуальных предпринимателей в гражданской авиации, как и на других видах транспорта, применяются положения Федерального закона от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» с учетом установленных транспортным законодательством особенностей. ВК РФ определяет службы, ответственные за обеспечение безопасности (службы авиационной безопасности аэродромов или аэропортов, подразделения ведомственной охраны федерального органа исполнительной власти, уполномоченного в области транспорта, а также органы внутренних дел, службы авиационной безопасности эксплуатантов, а также уполномоченные органы, наделенные этим правом федеральными законами); организационно-правовые формы обеспечения безопасности (предотвращение доступа посторонних лиц и транспортных средств в контролируемую зону аэропорта или аэродрома; охрана воздушных судов на стоянках; предполетный и послеполетный досмотра, передача персональных данных пассажиров воздушных судов в автоматизированные централизованные базы персональных данных о пассажирах и др.); организационно-правовые формы контроля за обеспечением авиационной безопасности, полномочия контролирующих органов; требования к проведению расследования авиационных происшествий.

В полномочиях Ространснадзора — контроль и надзор за соблюдением законодательства РФ, в том числе международных договоров: о гражданской авиации; торговом мореплавании; внутреннем водном транспорте, о порядке осуществления международных автомобильных перевозок (транспортный контроль) (за исключением пунктов пропуска через государственную границу РФ); о безопасности движения и эксплуатации транспорта, об обеспечении пожарной безопасности, транспортной (антитеррористической) безопасности; о перевозке опасных грузов. Служба осуществляет лицензирование видов деятельности, отнесенных к ее компетенции; выдает разрешительные и другие документы, участвует в работе по определению технического состояния (комиссованию) транспортных средств, проводит аттестации, расследование аварий или инцидентов, выполняет функции главного распорядителя и получателя средств федерального бюджета в установленном объеме и пр.

Ространснадзор имеет свои территориальные органы. Изданы нормативные акты — от постановлений Правительства РФ (например, от 26.05.2011 № 418) до приказов Ространснадзора, посвященных вопросам осуществления органами Ространснадзора возложенных на них функций; административные регламенты по осуществлению важнейших надзорных функций (утверждаются приказами Минтранса).

Государственные транспортные инспекторы вправе запрашивать информацию и документы, необходимые в ходе проведения проверки; беспрепятственно по предъявлении установленных документов посещать и обследовать используемые юридическими лицами, физическими лицами, объекты инфраструктуры транспорта, подвижной состав, суда, проводить необходимые исследования, испытания, измерения, расследования, экспертизы и другие мероприятия по контролю; выдавать предписания об устранении нарушений составлять протоколы об административных правонарушениях, рассматривать дела об указанных административных правонарушениях и принимать меры по их предотвращению направлять в уполномоченные органы материалы, связанные с нарушениями обязательных требований, для решения вопросов о возбуждении уголовных дел по признакам преступлений.

К органам, контролирующим деятельность на транспорте, относятся органы федерального государственного пожарного надзора, экологического надзора, санитарно-эпидемиологического надзора, надзора в области промышленной безопасности, надзора за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, метрологического надзора (п. 8 ст. 5 КВВТ и др.). Таким образом, к названным органам относятся органы Государственной противопожарной службы, Федеральной службы по надзору в сфере природопользования, Федеральной службы по труду и занятости, Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору, Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Государственной санитарно-эпидемиологической службы, Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии.

В частности, Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере защиты прав потребителей, а также по организации и осуществлению федерального государственного санитарно-эпидемиологического надзора и федерального государственного надзора в области защиты прав потребителей в том числе на транспорте. Введены должности главных государственных санитарных врачей на транспорте и их заместителей (Положение о Роспотребнадзоре, утвержденное постановлением Правительства РФ от 30.06.2004 № 332. Служба принимает нормативные правовые акты по расчету цен и тарифов, имеющих отношение к транспорту (тарифов на услуги по проведению оценки уязвимости объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств; транспортировку газа, нефти, нефтепродуктов по трубопроводам; тарифы, сборы и плату в сфере предоставления услуг по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования тарифы, услуги в транспортных терминалах, портах, аэропортах; ставки сборов за аэронавигационное обслуживание пользователей воздушного пространства; тарифы на ледокольную проводку судов, ледовую лоцманскую проводку судов в акватории Северного морского пути и др.).

Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» регулирует отношения, возникающие при разработке, принятии, применении и исполнении обязательных требований к зданиям, процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации; оценке соответствия.

Закон предусматривает применение технических регламентов — документов, устанавливающих обязательные для применения и исполнения требования к объектам технического регулирования, в частности, к процессам перевозки. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности, а также в сфере технологического и атомного надзора, функции по контролю и надзору в сфере промышленной безопасности, безопасности электрических и тепловых установок и сетей, безопасности гидротехнических сооружений (за исключением судоходных гидротехнических сооружений, а также гидротехнических сооружений, полномочия по осуществлению надзора за которыми переданы органам местного самоуправления), а также специальные функции в области государственной безопасности в указанной сфере. Положение о службе утверждено постановлением Правительства РФ от 30.07.2004 № 401.

Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору осуществляет контроль за соблюдением требований законодательства РФ в сфере ветеринарии и карантина растений на государственной границе РФ (включая пункты пропуска через

государственную границу) и на транспорте, включающих требования по обеспечению охраны территории Российской Федерации от заноса из иностранных государств и распространения заразных болезней животных, вредителей растений, возбудителей болезней растений, а также растений (сорняков) карантинного значения, ввоза опасных в ветеринарно-санитарном и фитосанитарном отношении поднадзорных грузов (Положение о службе, утвержденное постановлением Правительства РФ от 30.06.2004 № 327.

Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору осуществляет надзор за соблюдением требований промышленной безопасности при транспортировании опасных веществ (постановление Правительства РФ от 30.07.2004 № 401.

В настоящее время в системе органов прокуратуры создана единая централизованная система транспортных прокуратур, включающая Управление по надзору за исполнением законов на транспорте и в таможенной сфере Генеральной прокуратуры РФ, транспортные прокуратуры на правах прокуратур субъектов РФ и — на правах районных прокуратур.

Генеральным прокурором были изданы приказы от 21 ноября 2007 г. № 186 «Об организации надзора за исполнением законов на транспорте и в таможенных органах» (документ утратил силу в связи с изданием Приказа Генпрокуратуры РФ от 15.07.2011 № 211) и от 7 мая 2008 г. № 84 «О разграничении компетенции прокуроров территориальных, военных и других специализированных прокуратур».

Согласно этим приказам, приоритетным направлением деятельности транспортных прокуратур является надзор за исполнением законов на железнодорожном, речном, морском и воздушном транспорте. Надзор за исполнением законов на других видах транспорта, в частности, в автотранспортной сфере осуществляют территориальные прокуратуры.

В системе органов внутренних дел имеется система органов внутренних дел на транспорте (далее ОВДТ). Указом Президента РФ от 24.12.2009 № 1468 «О мерах по совершенствованию деятельности органов внутренних дел Российской Федерации» была проведена реформа органов внутренних дел, в том числе и на транспорте. В июле 2010 г. образовано Главное Управление на транспорте МВД России (ГУТ МВД РФ). В его состав вошло восемь Управлений на транспорте по федеральным округам. Основные задачи и функции ОВДТ — обеспечение правопорядка и общественной безопасности, защита граждан от противоправных посягательств на объектах железнодорожного, воздушного и водного транспорта. Выполнение соответствующих задач и функций на других видах транспорта — компетенция территориальных ОВД. Приказом МВД № 598 от 10 июля 2008 г. «Об организации взаимодействия между органами внутренних дел на транспорте и МВД, ГУВД, УВД по субъектам РФ, органами внутренних дел в закрытых административно-территориальных образованиях, на особо важных и режимных объектах и разграничении объектов оперативного обслуживания» определен перечень объектов транспорта, находящихся в оперативном обслуживании органов внутренних дел на транспорте.

#### **4. Различные формы и виды договорных отношений**

Многочисленные гражданско – правовые договоры обладают как общими свойствами, так и определенными различиями, позволяющими отграничивать их друг от друга. Для того, чтобы правильно ориентироваться во всей массе многочисленных и разнообразных договоров, принято осуществлять их деление на отдельные виды. Деление договоров на отдельные виды имеет не только теоретическое, но и важное практическое значение. Оно позволяет участникам гражданского оборота достаточно легко выявлять и использовать в своей деятельности наиболее существенные свойства договоров, прибегать на практике к такому договору, который в наибольшей мере соответствует их

потребностям. Поскольку договоры являются разновидностью сделок, на них распространяется и деление сделок на различные виды.

Ниже приводится такое деление, которое имеет отношение только к договорам и не применяется к односторонним сделкам.

Гражданско – правовые договоры различаются в зависимости от их юридической направленности:

Основные и предварительные договоры.

Договоры в пользу их участников и договоры в пользу третьих лиц.

Односторонние и взаимные договоры.

Возмездные и безвозмездные договоры.

Свободные и обязательные договоры.

Взаимосогласованные договоры и договоры присоединения.

Основные и предварительные договоры.

Основной договор непосредственно порождает права и обязанности сторон, связанные с перемещением материальных благ: передачей имущества, выполнением работ, оказанием услуг и т. д. Предварительный договор – это соглашение сторон о заключении основного договора в будущем. Большинство договоров – это основные договоры, предварительные договоры встречаются значительно реже. В соответствии со статьей 429 ГК РФ по предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг /основной договор/ на условиях, предусмотренных предварительным договором.

Предварительный договор обязательно должен быть заключен в письменной форме путем подписания единого документа, который на практике носит форму соглашения о намерениях, определять существенные условия будущего основного договора. В предварительном договоре указывается срок, в который стороны обязуются заключить основной договор. Если такой срок в предварительном договоре не определен, то основной договор подлежит заключению в течение года с момента заключения предварительного договора. Если в указанные выше сроки основной договор не будет заключен и ни одна из сторон не сделает другой стороне предложения заключить такой договор, предварительный договор прекращает свое действие.

В предварительном договоре стороны могут оговорить отдельные условия будущего договора. Это может быть предоставление скидок, рассрочки платежа. Эти условия могут носить двусторонний и односторонний характер.

В случаях, когда сторона, заключившая предварительный договор, в пределах срока его действия уклоняется от заключения основного договора, применяются правила, предусмотренные пунктом 4 статьи 445 ГК РФ для заключения обязательных договоров: «...Если сторона, для которой в соответствии с настоящим Кодексом или иными законами заключение договора обязательно, уклоняется от его заключения, другая сторона в праве обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор». Так же сторона вправе требовать возмещение понесенных убытков. Такие убытки включают потери вследствие не заключения договора и неполучения предусматривавшегося по нему исполнения.

Сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора должна возместить другой стороне причиненные этим убытки.»

Договоры в пользу их участников и договоры в пользу третьих лиц.

Указанные договоры различаются в зависимости от того, кто может требовать исполнение договора. Как правило, договоры заключаются в пользу их участников и право требовать исполнения таких договоров принадлежит только их участникам. Вместе с тем встречаются и договоры в пользу лиц, которые не принимали участия в их заключении, но имеют право требовать их исполнения.

В соответствии со статьей 430 ГК РФ договором в пользу третьего лица признается договор, в котором стороны установили, что должник обязан произвести исполнение не

кредитору, а указанному или не указанному в договоре третьему лицу, имеющему право требовать от должника исполнения обязательства в свою пользу.

Если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором, с момента выражения третьим лицом должнику намерения воспользоваться своим правом по договору стороны не могут расторгать или изменять заключенный ими договор без согласия третьего лица /п.2 ст.430 ГК РФ/. Указанное правило введено в целях защиты интересов третьего лица, которое в своей хозяйственной деятельности может рассчитывать на исполнение того права, которое оно получило по договору, заключенному в его пользу.

Должник в договоре, заключенном в пользу третьего лица, вправе выдвигать против требования третьего лица возражения, которые он мог бы выдвинуть против кредитора /п.3 ст.430 ГК РФ/. Так, если грузополучатель предъявляет к перевозчику требования о ненадлежащем качестве доставленного груза, последний вправе сослаться на то, что качество груза ухудшилось по вине работников грузоотправителя, осуществлявших его погрузку.

Договор в пользу третьего лица может возникать не только по соглашению сторон, но и в силу соответствующих указаний норм законодательства. Примером могут являться договор перевозки груза и некоторые виды договора личного страхования. В соответствии с договором об организации перевозок грузов у транспортной организации и грузоотправителя возникает взаимная обязанность предъявить груз и подать под погрузку транспортные средства. А это в свою очередь несет за собой заключение договоров перевозки грузов.

Заключение договора личного страхования отмечены в статье 929 ГК РФ. Гражданское законодательство определяет договор страхования как соглашение сторон, в силу которого одна сторона /страхователь/ обязуется уплатить установленный законом или договором взнос /страховую премию/, а другая сторона /страховщик/ обязуется при наступлении страхового события /страхового случая/ при имущественном страховании возместить страхователю или иному лицу, в пользу которого был заключен договор страхования понесенные убытки в пределах обусловленной суммы, а при личном страховании – выплатить соответствующую денежную сумму.

Третье лицо, в пользу которого заключается договор, может быть согласно п.1 ст.430 указано и не указано. Этот второй случай имеет в виду в основном правила морского страхования грузов, когда в страховых полисах используется формула «в пользу кого следовать будет».

Имеются особенности при заключении договора в пользу третьего лица при страховании. В статье 956 ГК РФ отмечено, что: «Страхователь вправе заменить выгодоприобретателя, названного в договоре страхования, другим лицом, письменно уведомив об этом страховщика...Выгодоприобретатель не может быть заменен другим лицом после того, как он выполнил какую – либо из обязанностей по договору страхования или предъявил страховщику требования о выплате страхового возмещения или страховой суммы».

При заключении договора в пользу третьего лица при банковских вкладах так же имеются некоторые особенности. В статье 842 ГК РФ говорится: «Вклад может быть внесен в банк на имя определенного третьего лица. Если иное не предусмотрено договором банковского вклада, такое лицо приобретает права вкладчика с момента предъявления им к банку первого требования...».В этом последнем случае правила статьи 430 ГК РФ применяются, если это не противоречит существу банковского вклада.

Односторонние и взаимные договоры.

В зависимости от числа участвующих в сделке сторон сделки бывают односторонними, двусторонними и многосторонними. В основу этого деления положено количество лиц, выражение воли которых необходимо и достаточно для совершения сделки. Односторонней считается сделка, для совершения которой достаточно выражения

воли одной стороны. Это может быть составление завещания, принятие наследства, объявление конкурса.

Сделки, для совершения которых требуется согласование воли двух или более лиц, являются двух- и многосторонними. Такие сделки именуются договорами.

В зависимости от характера распределения прав и обязанностей между участниками все договоры делятся на взаимные и односторонние. Односторонний договор порождает у одной стороны только права, а у другой – только обязанности. Во взаимных договорах каждая из сторон приобретает права и одновременно несет обязанности по отношению к другой стороне. Большинство договоров носит взаимный характер. Так, по договору купли – продажи продавец приобретает право требовать от покупателя уплаты денег за проданную вещь и одновременно обязан передать эту вещь покупателю. Покупатель, в свою очередь, приобретает право требовать передачи ему проданной вещи и одновременно обязан заплатить продавцу полную цену.

Вместе с тем встречаются и односторонние договоры. Например, односторонним является договор займа, поскольку займодавец наделяется по этому договору правом требовать возврата долга и не несет каких – либо обязанностей перед заемщиком. Последний, наоборот, не приобретает никаких прав по договору и несет только обязанность по возврату долга.

Возмездные и безвозмездные договоры.

Указанные договоры различаются в зависимости от опосредуемого договором характера перемещения материальных благ. Возмездным признается договор, по которому имущественное предоставление одной стороны обуславливает встречное имущественное предоставление от другой стороны.

Если сторона по договору обязуется исполнить свои обязанности без какого – либо встречного предоставления, имеющего имущественный характер, то такой договор является безвозмездным.

В безвозмездном договоре имущественное предоставление производится только одной стороной без получения встречного имущественного предоставления от другой стороны. Так, договор купли – продажи – это возмездный договор, который, в принципе, безвозмездным быть не может. Договор дарения, наоборот, по своей юридической природе – безвозмездный договор, который, в принципе, не может быть возмездным.

Некоторые же договоры могут быть как возмездными, так и безвозмездными. Например, договор поручения может быть и возмездным, если поверенный получает вознаграждение за оказанные услуги, и безвозмездным, если такое вознаграждение не выплачивается /статья 972 ГК РФ/.

Большинство договоров носят возмездный характер, что соответствует природе общественных отношений, регулируемых гражданским правом. По этой же причине п.3 ст.423 ГК РФ устанавливает, что договор предполагается возмездным, если из закона, иных правовых актов, содержания или существа договора не вытекает иное. Вместе с тем в отдельных нормах ГК содержится прямое указание на возмездность договора. Например, в пункте 3 статьи 685 ГК РФ предусмотрено, что договор поднайма жилого помещения является возмездным.

Безвозмездным и возмездным может быть договор хранения ст.886 ГК РФ. При этом его безвозмездность предполагается. Презумция возмездности действует, как общее правило, по договору займа. Однако договор займа предполагается беспроцентным, если иное в нем прямо не предусмотрено.

Свободные и обязательные договоры.

По основаниям заключения все договоры делятся на свободные и обязательные. Свободные – это такие договоры, заключение которых всецело зависит от усмотрения сторон. Заключение же обязательных договоров, как это следует из самого их названия, является обязательным для одной или обеих сторон. Большинство договоров носит свободный характер. Они заключаются по желанию обеих сторон, что вполне

соответствует потребностям развития рыночной экономики. Однако в условиях экономически развитого общества встречаются и обязательные договоры. Обязанность заключения договора может вытекать из самого нормативного акта. Например, в силу прямого указания закона банк обязан заключить договор банковского счета с клиентом, обратившимся с предложением открыть счет. Пункт 2 статьи 846 ГК РФ гласит: « Банк обязан заключить договор банковского счета с клиентом, обратившимся с предложением открыть счет на объявленных банком для открытия счетов данного вида условиях, соответствующих требованиям, предусмотренным законом и установленными в соответствии с ними банковскими правилами.»

Юридическая обязанность заключить договор может вытекать и из административного акта. Так, выдача местной администрацией ордера на жилое помещение обязывает жилищно – эксплуатационную организацию заключить договор социального жилищного найма с тем гражданином, которому выдан ордер.

Среди обязательных договоров особое значение имеют публичные договоры. Впервые в нашем законодательстве публичный договор был предусмотрен статьей 426 ГК РФ. Публичным считается договор, который коммерческая организация по характеру своей деятельности должна заключить с каждым, кто к ней обратится /розничная торговля, услуги связи, гостиничное обслуживание и т. д./.

Публичный договор характеризуется следующими признаками:

1. Обязательным участником публичного договора публичного договора является коммерческая организация.

2. Указанная коммерческая организация должна осуществлять деятельность по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг.

3. Данная деятельность должна осуществляться коммерческой организацией в отношении каждого, кто к ней обратится.

4. Предметом договора должно быть осуществление коммерческой организацией деятельности, указанной в пунктах 2 и 3.

При отсутствии хотя бы одного из указанных признаков договор не является публичным и рассматривается как свободный договор. Так, если предприятие розничной торговли заключает с гражданином договор купли – продажи канцелярских товаров, которыми торгует это предприятие, то данный договор является публичным. Если же предприятие розничной торговли заключает договор с другим предприятием о продаже последнему излишнего торгового оборудования, то это – свободный договор, поскольку его предметом не является деятельность коммерческой организации по продаже товаров, осуществляемая в отношении каждого, кто к ней обратился.

Практическое значение выделения публичных договоров состоит в том, что к публичным договорам применяются правила, отличные от общих норм договорного права. К числу таких специальных правил, применяемых к публичным договорам, относятся следующие:

1. Коммерческая организация не вправе отказаться от заключения публичного договора при наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары, услуги, выполнить для него соответствующие работы.

2. При необоснованном уклонении коммерческой организацией от заключения публичного договора другая сторона вправе по суду требовать заключения с ней этого договора в соответствии с положениями, применяемыми при заключении договора в обязательном порядке.

3. Коммерческая организация не вправе оказывать предпочтение одному лицу перед другим в отношении заключения публичного договора, кроме случаев, когда законом или иными правовыми актами допускается предоставление льгот для определенных категорий потребителей.

4. Цена товаров, работ и услуг, а также иные условия публичного договора устанавливаются одинаковыми для всех потребителей, за исключением случаев, когда

законом или иными правовыми актами допускается предоставление льгот для отдельных категорий потребителей.

5. В случаях, предусмотренных законом, Правительство Российской Федерации может издавать правила, обязательные для сторон при заключении и исполнении публичных договоров / типовые договоры, положения и т.д./.

Взаимосогласованные договоры и договоры присоединения.

При заключении взаимосогласованных договоров их условия устанавливаются всеми сторонами, участвующими в договоре.

При заключении же договоров присоединения их условия устанавливаются только одной из сторон. Другая сторона лишена возможности дополнять или изменять их и может заключить такой договор только согласившись с этими условиями, т.е. присоединившись к этим условиям. В названии договора отражается его сущность, которая состоит в том, что к договору, предложенному одной из сторон со стандартными условиями, вторая сторона просто присоединяется. Но, в этом случае не нарушается принцип свободы договора, т.к. присоединяющаяся сторона сама в праве решать, заключать или нет договор на этих условиях.

Признаки договора присоединения сводятся к следующему:

1. Договор разрабатывает одна из сторон, другая сторона не участвует в разработке договора.

2. Форма договора или формуляр, которую предлагает договаривающая сторона, не подлежит утверждению и не публикуется в печати.

3. Референтом выступает сторона, разработавшая договор присоединения.

4. Договор присоединения принимается или не принимается присоединяющейся стороной целиком. При разногласии хотя бы по одному пункту из условий договора, он признается незаключенным.

5. Условия договора не должны расходиться с ГК РФ, другими законами или правовыми актами, должны отражать права, которые обычно предоставляются по договорам такого вида.

Поскольку условия договора присоединения определяются только одной из договаривающихся сторон, необходимо как-то защищать интересы другой стороны, не принимающей участия в определении условий договора. В соответствии с пунктом 2 статьи 428 ГК РФ предоставляет присоединившейся стороне право потребовать расторжения или изменения договора, если этот договор присоединения лишает эту сторону прав, предоставляемых по договорам такого типа, исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушения обязательств, либо является обременительным для присоединившейся стороны. Например, если сторона, разрабатывающая договор, включает в него ответственность в виде значительной по сумме штрафной неустойки, то присоединяющаяся сторона вправе потребовать либо исключения из договора условий о ее ответственности, либо установления соразмерной ответственности другой стороны.

Граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность, заключая такой договор, должны быть очень осмотрительны, т.к. им предоставляется право требовать расторжения или изменения договора присоединения только в том случае, когда они смогут доказать, что не знали или не могли знать, на каких условиях заключается договор.

Договор присоединения чаще всего применяется во взаимоотношениях коммерческой организации с гражданином, когда стандартные условия договора повторяются многократно. Это может быть договор розничной купли-продажи, договор банковского вклада, договор на пользование телефоном, Снабжению тепловой, электрической энергией, предоставлению услуг по туристическому обслуживанию и др.

Для того, чтобы стороны могли достигнуть соглашения и тем самым заключить договор, необходимо, чтобы хотя бы одна из сторон сделала предложение о заключении договора, а другая сторона приняла это предложение.



В случае изменения договора соответствующим образом меняется и содержание обязательства, основанного на данном договоре. При расторжении договора он прекращает свое действие и основанное на нем обязательство. С этого момента стороны лишаются принадлежащих им в силу обязательства прав и освобождаются от лежащих на них обязанностей.

При изменении и расторжении договора в судебном порядке основанное на нем обязательство соответственно изменяется или прекращается с момента вступления в законную силу решения суда об изменении или расторжении договора.

Если договор был изменен или расторгнут вследствие существенного нарушения его условий одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещение убытков, причиненных изменением или расторжением договора.

В условиях гражданского общества и рыночной экономики, когда на средства производства существует частная собственность, частная автономия становится основанием для развития инициативы участников рыночных отношений, экономического прогресса и благополучия. Прежде всего это выражается в свободе договоров, закрепленной в статье 421 ГК РФ. Свобода договоров вместе с равенством участников гражданских отношений относится ст.1 ГК РФ к числу основных начал гражданского законодательства. В статье 421 ГК РФ рассмотрены различные аспекты проявления свободы договора. Это и право самостоятельно решать, вступать или нет в договор и отсутствие возможности понудить партнера к заключению договора.

Так же надо отметить, что принцип свободы договора дает гражданам право выбрать форму договора /ст. 434 ГК РФ /, за исключением договоров, форма которых установлена законом.

При всем значении свободы договора она, как и любая другая свобода, имеет свои пределы. Эта оговорка вызвана желанием государства защитить интересы граждан и юридических лиц.

Смысл свободы договоров проявляется в предоставлении сторонам возможности заключать любой договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Следовательно, стороны вольны в выборе конкретного вида договора, причем предметом их выбора может быть и договор, который не нашел отражение в законодательстве, главное – чтобы он этому законодательству не противоречил, что предусмотрено статьей 8 ГК РФ.

Одно из принципиальных положений ГК РФ, направленное на обеспечение стабильности договорных отношений: если после заключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила, иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в самом законе установлено, что его действие распространяется и на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров.

В заключении следует отметить, что российское законодательство пошло по пути развитых в этом отношении стран, ограничивая пределы свободы договора рамками, позволяющими решать сложные задачи, стоящие на пути строительства рыночной экономики.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Разделение объединенных авиаотрядов (ОАО) на аэропортовое - аэропорт и авиатранспортное - авиакомпания предприятия.
2. Аспекты приватизации отечественных и зарубежных аэропортов.
3. Организационно-правовые формы управления аэропортами.
4. Создание опорной сети аэропортов и аэропортов «хабов».
5. Взаимодействие аэропорта и авиакомпаний в условиях рынка.
6. Основные положения системы сертификации.
7. Сертификация аэропортов Российской Федерации.

8. Порядок проведения и выдача сертификатов и лицензий.
9. Различные формы и виды договорных отношений.
10. Стандартное соглашение о наземном обслуживании – ИАТА

#### **4. Аэропорты и аэродромы гражданской авиации**

План лекции

1. Определение, назначение и задачи деятельности аэропортов.
2. Классификация аэропортов гражданской авиации.
3. Составные части аэропорта.

##### **1. Определение, назначение и задачи деятельности аэропортов**

Аэропорт - стратегический и социально-значимый объект, составная часть мирового воздушного транспорта.

Аэропорт является одним из основных элементов транспортной системы Российской Федерации, в которую входят: железнодорожный, автомобильный, морской, речной, трубопроводный и воздушный транспорт.

С правовой точки зрения аэропорт - это авиационное предприятие, являющееся юридическим лицом независимо от его организационной и правовой формы и формы собственности, осуществляющее за плату наземное обслуживание воздушных перевозок - пассажиров, грузов и почты. С инженерно-технической - «Аэропорт - комплекс сооружений, включающий аэродром, аэровокзал, другие сооружения, предназначенный для приема и отправки воздушных судов; обслуживания воздушных перевозок и имеющий для этих целей необходимое оборудование, авиационный персонал и других работников» (ВК РФ).

Деятельность аэропортов осуществляется в интересах пассажиров и других клиентов - потребителей авиауслуг, непосредственно осуществляющих или способствующих их осуществлению. Аэропорты, должны удовлетворять потребности населения обслуживаемой территории в авиационных услугах, гарантировать пользователям равные возможности в предоставлении услуг, потребностями авиатранспортного рынка при обеспечении безопасности жизни, здоровья, имущественных интересов пользователей и соблюдении при этом отечественных и международных норм, правил.

Основными задачами аэропорта являются:

- Выполнение работ и услуг по обслуживанию ВС отечественных и зарубежных авиакомпаний, обслуживание пассажиров и технологических процессов, регулирование воздушного движения в зоне аэродрома
- Обеспечение и выполнение в зоне аэропорта требований авиационной безопасности
- Строительство и эксплуатационное содержание сооружений и объектов для обеспечения взлета, посадки, руления и стоянки ВС, а так же для обеспечения деятельности служб аэропорта
- Организация и проведение аварийно-спасательных работ
- Осуществление мероприятий по охране окружающей среды на территории аэропорта и сопредельной территории и пр.

##### **2. Классификация аэропортов гражданской авиации**

Аналогично классификации воздушных трасс подразделяются аэропорты и аэродромы. В зависимости от характера выполняемых авиаперевозок аэропорты

подразделяются на международные и для внутренних перевозок в пределах Российской Федерации.

К международным относят такие аэропорты, через которые разрешено в установленном порядке осуществлять международные авиаперевозки и в которых обеспечены таможенный, пограничный и санитарно - карантинный контроль. Для данной группы аэропортов обязателен учет дополнительных требований и рекомендаций Международной Организации Гражданской Авиации (ИКАО).

К аэропортам для внутренних авиаперевозок относят такие, которые обслуживают авиаперевозки, осуществляемые в пределах Российской Федерации без прохождения процедур таможенного, пограничного и санитарно – карантинного контроля.

В зависимости от назначения обслуживаемых внутренних авиалиний устанавливается соответствующий статус аэропорта: федерального, регионального (республиканского) значения и аэропорты местных воздушных линий.

К аэропортам федерального значения относят аэропорты, составляющие главные узловое элементы национальной авиатранспортной системы РФ, обеспечивающие стабильное функционирование наиболее значимых межрегиональных (магистральных) и международных авиасвязей РФ. В состав аэропортов федерального значения включаются, как правило аэропорты с годовым объемом перевозок пассажиров не менее 500 тыс. человек, имеющие ВПП с искусственным покрытием и комплекс радиотехнических средств и светосигнального оборудования, позволяющий прием и отправку воздушных судов -1 и 2 классов, или отнесенные к федеральным с учетом их социально-политического значения, в системе государственного устройства РФ и находящихся, как правило, в государственной собственности.

Федеральные аэропорты обслуживают воздушные перевозки по воздушным трассам, связывающим между, собой федеральные, краевые и областные административно-хозяйственные центры Российской Федерации. Аэропорты федерального значения образуют, опорную сеть, и обеспечивают потребность в авиаперевозках всех регионов страны и основные транспортные

К аэропортам регионального значения расположенные в регионах РФ и осуществляющие межрегиональные авиаперевозки. Эти аэропорты, как правило, находятся в муниципальной собственности регионов.

К аэропортам местных воздушных линий (МВЛ)- относятся аэропорты, в которых, основной объем, работ составляют внутри региональные авиатранспортные перевозки, а также полеты по применению авиации в народном хозяйстве. Эта группа аэропортов находится в муниципальной собственности регионов и юридических лиц регионов.

Аэропорты классифицируются, по годовому объему пассажирских и грузовых перевозок (пассажирооборот и грузооборот), включающий суммарное количество всех прилетающих и вылетающих пассажиров, в т. ч. транзитных (без пересадки на другой рейс) и трансферных (с пересадкой на другой рейс) пассажиров. В зависимости от годового объема перевозок гражданские аэропорты делятся на пять классов (табл.).

Таблица

КЛАСС АЭРОПОРТА	ГОДОВОЙ ОБЪЕМ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК, ТЫС. ЧЕЛ.
I	7 000... 10000
II	4 000..7 000
III	2 000...4 000
IV	5 00... 2000
V	100....500

При объеме перевозки пассажиров более 10 млн/год аэропорт называется внеклассным, а менее 0,1 млн/год - неклассифицированным.

Аэропорты I-III классов обслуживают, как правило, федеральные воздушные линии, аэропорты IV-V классов - региональные воздушные линии, в которых основной объем перевозок осуществляется по местным воздушным линиям(МВЛ).

Пассажирские аэропорты предназначены для перевозки пассажиров, грузовые - для перевозки грузов и почты. В большинстве случаев в современных аэропортах совмещается работа по обеспечению пассажирско-грузовых перевозок.

Основными технологическими характеристиками аэропортов являются: годовой объем пассажирских и грузовых перевозок, интенсивность и состав движения воздушных судов, типы воздушных судов, эксплуатирующихся или предполагаемых к эксплуатации в аэропорту.

Технологические расчеты зданий и сооружений аэропортов производятся с учетом эксплуатируемого парка воздушных судов в данном аэропорту.

Аэропорты подразделяются на базовые и запасные. К базовым относят аэропорты - для постоянного базирования ВС одной или нескольких авиакомпаний, обслуживающих данную воздушную трассу или систему воздушных трасс. К запасным, относят аэропорты, предназначенные для эпизодического обслуживания ВС в случае неудовлетворительной метеорологической обстановки на базовом аэродроме.

Аэропорты подразделяются на следующие виды:

- сухопутные аэропорты или просто аэропорты, в которых эксплуатируются ВС с колесным шасси;
- гидроаэропорты, в которых эксплуатируются гидросамолеты с поплавковыми шасси, обеспечивающими взлет и посадку ВС с водной поверхности (акватории).

### **3. Составные части аэропорта**

Аэродром – главный элемент аэропорта, предназначенный и оборудованный для взлета, посадки, руления, размещения и обслуживания ВС. В состав аэродрома входят одна или несколько летных полос (ЛП), рулежные дорожки (РД), перрон, места стоянки ВС (МС) и площадки специального назначения.

Летное поле – часть аэродрома, на которой расположены одна или несколько летных полос (ЛП), рулежные дорожки (РД), перроны и площадки специального назначения.

Летная полоса (ЛП) – часть летного поля аэродрома, включающая взлетно-посадочную полосу, концевые полосы торможения, если они предусмотрены и боковые полосы безопасности, предназначенная для обеспечения взлета и посадки ВС, уменьшения риска повреждения ВС, выкатившихся за пределы ВПП и обеспечения безопасности ВС, пролетающих над ней во время взлета и посадки.

Летная полоса обеспечивает взлет и посадку ВС, как правило, в двух взаимно противоположных направлениях и представляет собой в плане прямоугольник.

В отдельных случаях, исходя из местных условий, допускается устройство ЛП обеспечивающей безопасный взлет и посадку ВС с одного направления, но с возможностью ухода на второй круг.

Взлетно-посадочная полоса (ВПП) – часть ЛП, специально подготовленная и оборудованная для взлета и посадки ВС. Она может быть грунтовой (ГВПП) или иметь искусственное покрытие (ИВПП). При наличии на аэродроме ИВПП, ГВПП предназначена для использования в случае занятости основной ИВПП при посадке ВС или с неисправными органами приземления и т.п. При наличии двух и более ИВПП строительство ГВПП может не производиться.

ВПП аэродрома главная - взлетно-посадочная полоса аэродрома, расположенная как правило, в направлении господствующих ветров и имеющая наибольшую длину в стандартных условиях.

Порог ВПП - начало участка ВПП аэродрома, который допускается использовать для посадки воздушных судов.

Смещенный порог ВПП - порог взлетно-посадочной полосы, не совпадающий с ее началом.

Уширение ВПП - часть взлетно-посадочной полосы, предназначенная для обеспечения безопасности при развороте ВС.

Контрольная точка аэродрома (КТА) - точка, определяющая географическое местоположение аэродрома и располагающаяся, как правило, в геометрическом центре ВПП на однополосном аэродроме.

Концевая полоса торможения (КПТ) - специально подготовленный прямоугольный участок в конце располагаемой дистанции разбега, предназначенный для остановки воздушного судна в случае прерванного взлета.

Концевая полоса торможения должна иметь ту же ширину, что и ВПП, к которой она примыкает и должна быть подготовлена таким образом, чтобы она могла в случае прекращения взлета выдержать нагрузку, создаваемую ВС, не вызывая повреждения его конструкции.

Включение требований к концевым полосам торможения (КПТ) не означает их обязательного наличия на аэродроме. Необходимость устройства КПТ и ее длина не нормируются, а выбираются владельцем аэродрома с учетом местных условий и экономической целесообразности.

Боковая полоса безопасности (БПБ) – специально подготовленный участок летной полосы, примыкающий к боковой границе ВПП, предназначенный для повышения безопасности при возможных выкатываниях за ее пределы ВС при взлете и посадке.

Рулежная дорожка (РД) – часть летного поля, специально подготовленная для руления и буксировки ВС.

Магистральная рулежная дорожка (МРД) – рулежная дорожка, располагающаяся вдоль ВПП и обеспечивающая руление ВС от одного конца ВПП к другому по кратчайшему расстоянию.

Соединительная РД (СРД) - рулежная дорожка, связывающая взлетно-посадочную полосу, магистральную рулежную дорожку, перрон и площадки специального назначения.

Перрон - часть летного поля, подготовленная и предназначенная для размещения воздушных судов в целях посадки и высадки пассажиров, погрузки и выгрузки багажа, почты и грузов, а также для выполнения других видов обслуживания.

Места стоянки обеспечивают хранение и обслуживание ВС.

Площадка специального назначения - часть летного поля, предназначенная для выполнения специальных видов обслуживания воздушных судов. Площадки специального назначения предназначаются:

- девиационная площадка - для определения и устранения девиации магнитных, гироманитных и радиоконпасов, а также отработки антенных устройств воздушных судов;
- предангарная площадка - для маневрирования воздушных судов при вводе их в ангар или выводе из него;
- предстартовая площадка - площадка, предназначенная для запуска авиадвигателей воздушных судов на установленном удалении от взлетно-посадочной полосы, перрона и аэровокзала;
- швартовочная площадка - площадка, предназначенная для опробования двигателей.

Служебно-техническая территория (СТТ) – участок, на котором размещаются здания и сооружения для обслуживания пассажирских, грузовых и почтовых перевозок, обслуживания воздушного движения, ремонта и обслуживания ВС, здания и сооружения вспомогательного назначения (административные здания, профилакторий, база

аэродромной службы, спецавтобаза и др.), а также внутрипортовые дороги и элементы благоустройства.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Определение, назначение и задачи деятельности аэропортов.
2. Классификация аэропортов гражданской авиации.
3. Составные части аэропорта.
4. Генеральный план аэропорта.
5. Составные элементы аэродрома

## **5. Генеральный план аэропорта**

План лекции

1. Требования к генеральному плану аэропорта.
2. Требования к приаэродромной территории
3. Требования к участку для размещения аэропорта.

### **1. Требования к генеральному плану аэропорта**

Генеральный план аэропорта представляет собой комплексное решение вопросов, связанных с наземным обеспечением безопасной и регулярной работы авиации. При разработке проекта, необходимо руководствоваться следующими принципами:

- учитывать перспективу развития аэропорта на 20 лет после ввода в эксплуатацию первой очереди строительства. Максимальный срок строительства зданий и сооружений аэропорта, отнесенных к первой очереди, не более 4 лет.;

- базироваться на современной технологии работы всех эксплуатационных подразделений аэропорта и обеспечивать максимальную экономическую эффективность воздушных перевозок:

- быть увязан с ситуационным планом окружающей местности (приаэродромной территории) и генеральным планом города, не создавая трудностей для развития последнего.

- обеспечивать надежную транспортную связь с обслуживаемым городом и ближайшими населенными пунктами;

- обеспечивать рациональное использование территории, учитывать санитарные и противопожарные нормы технологических разрывов между зданиями и сооружениями аэропорта.

- при проектировании необходимо создать выразительный архитектурный облик аэропорта, увязав его с архитектурным обликом города.

- обеспечение благоустройства участка застройки и снижения зашумления территории.

- зонирование объектов аэропортовых комплексов по технологическим процессам.

### **2. Требования к приаэродромной территории**

Приаэродромной территорией называется прилегающая к аэродрому местность, над которой в воздушном пространстве производится маневрирование воздушных судов.

Воздушное пространство над аэродромом и прилегающей к нему местностью в установленных границах в плане и по высоте называют районом аэродрома.

Приаэродромная территория представляет собой в плане прямоугольник, состоящий, как правило, из трех частей: средней и двух крайних. В случаях, когда на территориях крайних частей высота естественных или искусственных препятствий не удовлетворяет нормативным требованиям, допускается принимать приаэродромную

территорию без одной или двух крайних частей при условии обеспечения безопасности полетов.

Части приаэродромной территории:

1 – крайние части; 2 – средняя часть; 3 – полосы воздушных подходов

Размеры приаэродромной территории и высота расположенных на ней естественных и искусственных препятствий должны обеспечивать:

- в пределах средней части - безопасность взлетов расчетных типов самолетов при одном неработающем критическом двигателе, ухода на второй круг, захода на посадку по малому и большому прямоугольным маршрутам, захода на посадку отворотом на расчетный угол;

- в пределах крайних частей - безопасность захода на посадку с прямой.

Размеры приаэродромной территории зависят от летно-технических характеристик эксплуатируемых самолетов и должны удовлетворять нормативным требованиям.

Размеры приаэродромных территорий определяют, в свою очередь, минимально допустимое расстояние между соседними аэродромами в зависимости от размещения на них летных полос. Соседние аэродромы должны располагаться так, чтобы их приаэродромные территории не накладывались одна на другую. Это обеспечивает безопасность одновременного маневрирования воздушных судов в пределах обеих приаэродромных территорий. Как исключение, допускается накладка только внешних половин крайних частей приаэродромных территорий.

Расположение аэродромов на меньших расстояниях допускается при условии установления специальных согласованных режимов полетов в пределах соседних районов аэродромов.

Когда по условиям местности или расположению соседних аэродромов не представляется возможным обеспечить полные размеры приаэродромной территории, допускается одностороннее размещение приаэродромной территории по отношению к летной полосе.

Размещение соседних аэродромов

Части приаэродромной территории, примыкающие к торцам летной полосы и расположенные в направлении трасс полета, в воздушном пространстве над которыми воздушные суда производят набор высоты при взлете и снижение при посадке, называют полосами воздушных подходов (ПВП).

Аэродром с односторонним размещением приаэродромной территории

Размеры полос воздушных подходов в плане и допустимые высоты естественных и искусственных препятствий, расположенных в их границах, должны обеспечивать безопасность взлета самолета в случае отказа одного из двигателей после его отрыва, посадку по приборам в условиях плохой видимости и уход на второй круг при прерванной посадке. Поэтому, из условий обеспечения безопасности взлета и посадки самолетов, требования к размерам полос воздушных подходов в плане и к ограничению высоты препятствий различны. Высота препятствий в ПВП отсчитывается при восходящем от ВПП уклоне местности - от отметки внешней границы КПБ, при нисходящем уклоне - от отметки ближнего торца ВПП, вынесенной до границы КПБ.

К искусственным и естественным препятствиям, расположенным на приаэродромной территории, относятся здания и сооружения, возвышения местности, отдельно стоящие деревья и лесные массивы, которые по своей высоте могут угрожать безопасности полетов воздушных судов. В пределах средней части приаэродромной территории высота естественных и искусственных препятствий за пределами полос воздушных подходов для аэродромов всех классов не должна превышать 200 м, считая от наивысшей точки ВПП. В пределах крайних частей приаэродромной территории высота препятствий ограничивается условной поверхностью, восходящей от границ среднего участка с высоты 200 м, с уклоном, определяемым нормативными требованиями.

Разрез приаэродромной территории по оси летной полосы

В пределах приаэродромной территории вне границ ПВП допускается размещение всех зданий и сооружений с соблюдением ограничений по высоте. В пределах ПВП не допускается расположение зданий и сооружений, связанных с массовым скоплением людей (жилые, промышленные, общественные и др.), а также складов нефтепродуктов и взрывчатых веществ. Воздушные высоковольтные линии электропередачи, расположенные в границах ПВП, помимо удовлетворения требованиям по высоте, должны быть удалены от границы летной полосы на расстояние не менее 4 км и на расстояние 0,5 км от приводных радиостанций. В тех случаях, когда высоковольтные линии закрыты со стороны летной полосы по всей ширине ПВП другими высотными препятствиями (лесными массивами, возвышенностями), удаление их от границы летной полосы может быть сокращено до 2 км. Вне ПВП высоковольтные линии электропередач должны быть удалены от границы летной полосы не менее чем на 1 км.

Полосы воздушных подходов должны быть пригодны для размещения объектов радиотехнических систем захода на посадку: дальней приводной радиостанции, совмещенной с радиомаркерным пунктом (ДПРМ) и ближней при водной радиостанции, совмещенной с радиомаркерным пунктом (БПРМ). Центры участков для БПРМ и ДПРМ располагаются на продолжении оси ВПП на расстоянии от ближнего торца ВПП соответственно (1100+100) и (4000+200) м. Участки имеют размеры в плане: для БПРМ - 100X50, для ДПРМ 20X50 м. На каждом участке размещают техническое здание антенны.

В направлении, перпендикулярном оси ВПП, высота препятствий начала ограничивается условной плоскостью восходящей от боковой границы рабочей площади летной полосы до высоты 50 м.

На высоте 50 м ограничивающая плоскость должна быть горизонтальной, а затем иметь восходящий уклон до высоты 200 м. На БПБ и КПБ препятствия не допускаются. Здесь допускается постановка огней светосигнальной системы и дистанционных знаков, удовлетворяющих требованиям легкости и ломкости конструкций.

Размещение глиссадного радиомаяка (ГРМ) на расстоянии -180 м и посадочного радиолокатора на расстоянии 120-200 м оси ИВПП со стороны ГВПП допускается при условии, если высота их технических зданий не выходит за плоскость ограничения препятствий, имеющей уклон 0,1. Антенны радиотехнических систем навигации и посадки следует рассматривать, как препятствия.

Антенны, удовлетворяющие требованиям легкости и ломкости их конструкций, препятствиями не считаются.

Воздушный кодекс РФ от 19 марта 1997 г. N 60-ФЗ:

1. Приаэродромная территория устанавливается решением уполномоченного Правительством Российской Федерации федерального органа исполнительной власти в целях обеспечения безопасности полетов воздушных судов, перспективного развития аэропорта и исключения негативного воздействия оборудования аэродрома и полетов воздушных судов на здоровье человека и окружающую среду в соответствии с настоящим Кодексом, земельным законодательством, законодательством о градостроительной деятельности с учетом требований законодательства в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Решением, указанным в абзаце первом настоящего пункта, на приаэродромной территории устанавливаются ограничения использования земельных участков и (или) расположенных на них объектов недвижимости и осуществления экономической и иной деятельности в соответствии с настоящим Кодексом (далее - ограничения использования объектов недвижимости и осуществления деятельности).

2. Приаэродромная территория является зоной с особыми условиями использования территорий.

3. На приаэродромной территории могут выделяться следующие подзоны, в которых устанавливаются ограничения использования объектов недвижимости и осуществления деятельности:



1) первая подзона, в которой запрещается размещать объекты, не предназначенные для организации и обслуживания воздушного движения и воздушных перевозок, обеспечения взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов;

2) вторая подзона, в которой запрещается размещать объекты, не предназначенные для обслуживания пассажиров и обработки багажа, грузов и почты, обслуживания воздушных судов, хранения авиационного топлива и заправки воздушных судов, обеспечения энергоснабжения, а также объекты, не относящиеся к инфраструктуре аэропорта;

3) третья подзона, в которой запрещается размещать объекты, высота которых превышает ограничения, установленные уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти при установлении соответствующей приаэродромной территории;

4) четвертая подзона, в которой запрещается размещать объекты, создающие помехи в работе наземных объектов средств и систем обслуживания воздушного движения, навигации, посадки и связи, предназначенных для организации воздушного движения и расположенных вне первой подзоны;

5) пятая подзона, в которой запрещается размещать опасные производственные объекты, функционирование которых может повлиять на безопасность полетов воздушных судов;

6) шестая подзона, в которой запрещается размещать объекты, способствующие привлечению и массовому скоплению птиц;

7) седьмая подзона, в которой ввиду превышения уровня шумового, электромагнитного воздействий, концентраций загрязняющих веществ в атмосферном воздухе запрещается размещать объекты, виды которых в зависимости от их функционального назначения определяются уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти при установлении соответствующей приаэродромной территории с учетом требований законодательства в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, если иное не установлено федеральными законами.

4. Порядок установления приаэродромной территории и порядок выделения на приаэродромной территории подзон, в которых устанавливаются ограничения использования объектов недвижимости и осуществления деятельности, утверждаются Правительством Российской Федерации.

Установление приаэродромной территории для сооружений, предназначенных для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов (далее - сооружения аэродрома) и планируемых к строительству, реконструкции, осуществляется в соответствии с основными характеристиками сооружений аэродромов, содержащимися в схемах территориального планирования Российской Федерации, схемах территориального планирования субъектов Российской Федерации, генеральных планах городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя и документации по планировке территории.

### **3. Требования к участку для размещения аэропорта**

Руководство по проектированию аэропортов местных воздушных линий:

Выбранный участок для аэропорта должен удовлетворять следующим инженерно-геологическим и топографическим условиям:

участок должен иметь наиболее благоприятные в инженерном отношении геологические и мерзлотные характеристики, не иметь ископаемых льдов большой мощности, высокой льдистости грунтов у поверхности и активных проявлений мерзлотных процессов (образования бугров пучения, морозобойных трещин, просадок и т.д.);

аэропорт должен размещаться на возвышенной местности, хорошо продуваемой зимними ветрами (во избежание отложения снега при метелях);

рельеф прилегающей к аэропорту территории должен удовлетворять требованиям к приаэродромной территории и полосам воздушных подходов;

рельеф участка должен исключать необходимость выемок, так как на вечномерзлых грунтах они недопустимы;

желательно, чтобы естественный рельеф участка и прилегающей к нему территории обеспечивал благоприятные условия для организации поверхностного стока воды с аэродрома, так как применение подземных водоводов и коллекторов в системе водоотвода в зонах вечной мерзлоты не допускается;

за пределами аэродрома желательно иметь водоприемник для сточных вод с перепадом высот, позволяющим организовать поверхностный сток с аэродрома и СТП самотеком, без перекачки.

Для пропуска воды под покрытиями могут быть приняты безнапорные водоводы в виде труб диаметром не менее 1,0 м или каналов прямоугольного сечения. Размеры каналов подбираются так, чтобы было удобно их прочищать от возможного скопления льда. Расчетное заполнение сечения следует принимать равным (0,5-0,7) высоты.

13.2.3. Искусственные покрытия ВПП, РД, МС, перронов, приангарных и преддоковых площадок, а также дорог проектируются в насыпи с целью сохранения мерзлотного режима естественных грунтов. Величина насыпи определяется теплотехническим расчетом согласно указаниям соответствующего раздела СНиП "Аэродромы"/

13.2.4. На аэродромах, проектируемых с устройством теплоизолирующих насыпей, сопряжение полос безопасности, обочин РД, МС и площадок специального назначения с окружающей местностью следует выполнять откосами с заложением 1:2-1:5 с их обязательной изоляцией.

13.2.5. От подножья откосов по всему периметру аэродрома предусматривается охранная зона шириной 25-50 м с целью сохранения в естественном состоянии мохо растительного покрова. Граница и ограждение аэродрома принимаются по внешнему контуру охранной зоны.

13.2.6. На аэродромах Крайнего Севера водоотвод решается, как правило, путем организации поверхностного стока талых и ливневых вод. Глубинный дренаж в зонах вечной мерзлоты не применяется.

13.2.7. При выборе места и организации сброса поверхностных (талых и дождевых) вод следует учитывать опасные влияния сосредоточенного потока на сохранность вечномерзлых грунтов и возможность образования наледей в месте сброса воды. Сосредоточенный сброс поверхностных вод в пониженные места рельефа без противоэрозионных мероприятий не допускается (отмостка, лотки, бетонные и железобетонные плиты и т.п.).

13.2.8. Минимальные расстояния от подошвы насыпей покрытий до водоотводных, нагорных канав и валов следует принимать в зависимости от категории грунтов вечномерзлой толщи:

при крупнообломочных, слабо льдистых вечномерзлых грунтах - 2-3 м;

при песчаных, слабо льдистых и льдистых грунтах - 10-15 м;

при песчаных, суглинистых и глинистых сильно льдистых грунтах - 50 м.

13.2.9. Для перехвата и отвода поверхностных вод, поступающих на территорию со стороны, в условиях вечномерзлых грунтов следует устраивать нагорные канавы или водоотводные мерзлотные валы, расположенные не ближе 5,0 м от границ защищаемой территории.

13.2.10. В местах с большими уклонами (более 0,01) при значительных скоростях сточных вод (более 10 м/с) для предотвращения протаивания грунтов, размыва склонов и

оврага образования в пониженных местах следует устраивать бетонные или железобетонные лотки для отвода воды.

### 13.3. Особенности проектирования служебно-технической территории (СТТ)

13.3.1. Служебно-технические территории аэропортов при прочих равных условиях желательно располагать с подветренной стороны аэродрома (ВПП), во избежание образования над летным полем парового или дымного облака.

13.3.2. Планировка СТТ аэропорта должна обеспечивать размещение зданий и сооружений с учетом технологических требований и, в частности, требований зонирования территории, с учетом обеспечения мероприятий по сохранению устойчивости зданий и сооружений, возводимых на вечномёрзлых грунтах (рис. 15, 16).

13.3.3. При разработке генеральных планов СТТ необходимо располагать здания и сооружения с учетом скорости и направления господствующих ветров так, чтобы уменьшить их снегозаносимость. Необходимо учитывать возможные изменения существующего температурного режима вечномёрзлых грунтов в процессе строительства и эксплуатации зданий и сооружений, уровень грунтовых вод, наличие термокарста, солифлюкции. Здания и сооружения следует располагать так, чтобы их тепловое воздействие не могло нарушить устойчивость искусственных покрытий аэродрома и автодорог.

В районах со снежным покровом более 50 см или с количеством переносимого снега более 200 м<sup>3</sup> на 1 м фронта снеготранспорта в год должно быть предусмотрено сквозное проветривание территории.

Основные проезды и продольные оси зданий рекомендуется располагать под углом не более 20° к преобладающему направлению снеготранспорта по зимней розе ветров.

13.3.5. Здания рекомендуется проектировать прямоугольниками в плане, без выступов и перепадов на высоте. При необходимости строительства зданий сложной конфигурации в плане открытая часть двора должна быть обращена в подветренную сторону.

В пурговых районах с повышенной снегозаносимостью не допускается ограждение территории заборами, конструкция которых способствует задержанию снега.

13.3.6. В районах со снеготранспортом более 200 м<sup>3</sup> на 1 м фронта в год здания обслуживания должны быть по возможности приближены к местам стоянок самолетов, а планировка мест стоянок должна обеспечивать возможность расстановки воздушных судов осью против направления господствующих ветров для зимнего периода.

13.3.7. В районах, где число дней с неблагоприятными условиями погоды составляет более 30 % периода года, со среднесуточными температурами воздуха ниже 0°С, а также в районах с годовым снеготранспортом более 400 м<sup>3</sup> на 1 м фронта для перехода пассажиров и работников аэропорта на здания в здание и к самолетам между ними могут предусматриваться неотопливаемые или отопливаемые галереи и переходы. При их устройстве должен быть обеспечен свободный перенос снега.

13.3.8. Расстояния между зданиями и сооружениями СТТ должны назначаться исходя из противопожарных норм, условий инсоляции помещений, обеспечения продуваемости проездов и порог с целью исключения снегозаносимости, а также из условий расчетного температурного режима мерзлых грунтов оснований этих зданий и сооружений.

Противопожарные разрывы следует принимать по нормам СНиП "Планировка и застройка городов, поселков и сельских населенных пунктов" применительно к районам Крайнего Севера.

13.3.9. В аэропортах, где планируются большие объемы работ авиации спецприменения, вахтовых и экспедиционных перевозок, осуществляемых главным образом вертолетным парком, рекомендуется предусматривать комплекс для обслуживания этих перевозок, включающий следующие сооружения:

вертолетные площадки;

здания служб ПАНХ для размещения диспетчерских служб заказчиков и службы ПАНХ аэропорта, кратковременного пребывания пассажиров (вахт) хранения имущества и пр.;

грузовые площадки открытого хранения;  
площадки для работы на подвеске;  
грузовые склады закрытого хранения.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Понятие о генеральном плане.
2. Требования к генеральному плану аэропорта.
3. Экономичность решения генерального плана аэропорта.
4. Требования к приаэродромной территории.
5. Требования к участку для размещения аэропорта.
6. Исходные данные для эксплуатационно-технических расчётов зданий и сооружений аэропортов.
7. Требования к генеральному плану служебно-технической территории аэропорта.
8. Транспортная сеть и благоустройство территории аэропорта

## **6. Служебно-техническая территория аэропорта**

План лекции

1. Здания и сооружения основного производственного назначения и их размещение
2. Аэровокзальный комплекс.
3. Грузовой Комплекс

### **1. Здания и сооружения основного производственного назначения и их размещение**

Служебно-техническая территория (СТТ) аэропорта предназначена: для размещения на ней зданий, сооружений и транспортных путей, необходимых для выполнения технологических процессов обслуживания пассажиров, переработки грузов и почты, технического обслуживания воздушных судов, удовлетворения - хозяйственно-бытовых нужд аэропорта и размещения административного персонала.

Структура генплана СТТ определяется расположением летных полос аэродрома, подъезда со стороны города, конфигураций зданий и сооружений, схемой внутрипортовых, дорог, проездов, площадей и особенностями естественных условий участка.

СТТ располагают непосредственно у границ аэродрома со стороны основных коммуникаций, обеспечивая минимальные пути руления воздушных судов/передвижения пассажиров, рациональное использование отводимых земель, сокращение протяженности инженерных коммуникаций, компактность застройки, применение максимально возможной блокировки зданий и сооружений; снижение эксплуатационных и строительных расходов по зданиям и сооружениям. Для размещения на территории СТТ зданий и сооружений и обеспечения их эффективного функционирования предусматривают их технологическое зонирование с учетом специализации и кооперирования, технологических и транспортных связей между зданиями и сооружениями, безопасного маневрирования воздушных судов, движения спецавтотранспорта, средств механизации и т.п.

Планировка сети внутрипортовых дорог должна обеспечивать кратчайшую и удобную связь между всеми зданиями, - вооружениями и объектами аэропорта. Категорию подъездной дороги к аэропортам принимают в зависимости от наибольшей часовой и

суточной интенсивности движения автотранспорта с учетом перспективного развития аэропорта. Подъездные железнодорожные пути, как правило, предназначены для доставки строительных материалов и оборудования в период строительства, а также горюче-смазочных (при отсутствии трубопроводного транспорта) и эксплуатационных материалов. В аэропортах I – II классов могут быть использованы подъездные железнодорожные пути.

СТТ располагают непосредственно у границы аэродрома со стороны главной подъездной "автомобильной дороги (а также железной дороги) с учетом использования существующих инженерных сетей (водо-, тепло-, энерго- и газоснабжения) и системы культурно-бытового обслуживания ближайших населенных пунктов.

Плотность застройки СТТ оценивают соотношением:

$$S_{\text{СТТ}} = S_z / S_o$$

Где  $S_z$  – площадь застройки, включающая площадь зданий и сооружений всех видов, открытых, стоянок автомашин и механизмов, складов и навесов;

$S_o$  - общая площадь СТТ

Плотность застройки СТТ должна быть не ниже 45%. Примерные размеры площадей земельного участка СТТ составляют по классам аэропортов: I класс - 66 га, II класс - 56 га, III класс - 36 га. В эту площадь не входят участки СТТ, покрытые сохраняемым лесом.

Из условия пожарной безопасности минимальное расстояние между зданиями и сооружениями следует - принимать в зависимости от степени их огнестойкости и не менее 20 м.

СТТ включает в себя следующие комплексы зданий и сооружений:

- здания и сооружения пассажирско - грузового назначения;
- здания и сооружения для технического обслуживания воздушных судов (авиационно-техническая база);
- здания и сооружения вспомогательного назначения.

Строительную площадь и объем зданий и сооружений пассажирско - грузового и др. назначения определяют, исходя из пропускной способности этих сооружений, интенсивности движения воздушных судов в сутки с учетом фактора неравномерности перевозки пассажиров и грузов, базирующего парка ВС. С этой целью осуществляют прогноз объемов перевозок пассажиров и грузов в расчетный час, сутки и за год в целом для установления класса аэропорта.

## 2. Аэровокзальный комплекс

Аэровокзальный комплекс, предназначенный для обслуживания авиапассажиров, включает аэровокзал, привокзальную площадь и примыкающую к зданию аэровокзала часть перрона (как правило, ближние МС).

Основным производственно-технологическим показателем аэровокзального комплекса является пропускная способность, определяемая числом пассажиров всех категорий, которое может быть обслужено комплексом в течение часа. Пропускная способность аэровокзального комплекса определяется пропускной способностью аэровокзала, как «гнойного элемента. Пропускной способности аэровокзала должна соответствовать основные, элементы пассажирского комплекса - перрон и привокзальная площадь.

Аэровокзалы в зависимости от пропускной способности подразделяются на следующие группы:

- крупные - свыше 2000 пас/ч;
- большие - от 1000 до 2000 пас/ч;
- средние - от 400 до 1000 пас/ч; -малые - до 400 пас/ч.

При эксплуатации в аэропорту нескольких аэровокзальных терминалов предусматривается их специализация по, видам обслуживания (отправление, прибытие),

направлениям полетов, типам и пассажиро - вместимости воздушных судов, международным и внутренним линиям с учетом: принятых методов обслуживания пассажиров.

Обслуживание пассажиров международных и внутренних авиалиний в одном здании аэровокзала предусматривается в отдельных специальных зонах.

Комплекс аэровокзальных помещений включает различные зоны обслуживания зоны проведения административных формальностей пограничного, таможенного, иммиграционного, ветеринарного, санитарно-карантинного, фитосанитарного контроля и внутренних дел, авиационной безопасности зоны по наземному обеспечению авиаперевозок, а также административно-бытовые помещения и помещения дополнительного обслуживания, связанные с деятельностью указанных органов, служб и иных отделов аэровокзала.

В аэровокзале предусматривается технология обслуживания разных категорий пассажиров и обработки багажа, обеспечивающая минимально возможные затраты времени на все технологические операции, четкое разделение потоков пассажиров, выделение зон обслуживания пассажиров, а также информирование о путях движения и назначения отдельных зон и помещений, безопасность пассажиров при нахождении в аэровокзале. При проектировании аэровокзалов предусматривается принцип единства технологических и планировочных решений.

### **3. Грузовой Комплекс**

Здания и сооружения для обслуживания грузовых перевозок, составляющие грузовой комплекс, предназначены для обработки, хранения, экспедиционного, пограничного и таможенного обслуживания грузов, прибывающих и отправляемых из аэропорта.

Грузовые комплексы в зависимости от величины суточного грузооборота подразделяются на группы:

- I группа - от 300 до 400 т/сут,
- II группа - от 150 до 300 т/сут,
- III группа - 70 до 150 т/сут,
- IV группа - от 30 до 70 т/сут,
- V группа - 30 т/сут.

Основными расчетными характеристиками, определяющими технологию, объемно-планировочные и технико-экономические показатели грузового комплекса, являются:

1. процентное соотношение грузов, перевозимых пассажирскими и грузовыми самолетами, а также процент контейнеризованных грузов в общем грузообороте;
2. суточные и часовые объемы грузовых потоков со стороны города и перрона;
3. соотношение основных категорий грузов в общем грузообороте грузового комплекса;
4. продолжительность хранения различных категорий грузов;
5. режим работы грузового комплекса.

Процентное соотношение грузов, перевозимых пассажирскими и грузовыми воздушными судами, а также процент контейнеризованных грузов в общем грузообороте определяется грузовместимостью и интенсивностью движения воздушных судов, а также видами отправок: россыпью, на поддонах, в контейнерах.

Расчетные суточные, объемы грузовых потоков определяют в зависимости от годового объема грузовых перевозок, прогнозируемого на определенный период лет с момента ввода проектируемого комплекса в эксплуатацию, коэффициентов суточной неравномерности, принимаемых на основании анализа фактических, данных за ряд лет аналогичных аэропортов. Расчетная вместимость (количество единовременно хранимого

груза) грузового комплекса, (отдельных зон, помещений) определяется суточным грузооборотом и продолжительностью хранения грузов.

В составе грузовых комплексов предусматривают:

- стеллажный склад с зоной комплектации и раскомплектации контейнеров (при наличии контейнеризованного груза), а также при необходимости санитарно-карантинного, ветеринарного и фитосанитарного контроля;
- склад временного хранения (при международных перевозках грузов) с зонами таможенного, пограничного, ветеринарного и иных видов контроля;
- склад опасных грузов (при организации их временного хранения);
- административно-служебные помещения;
- грузовой перрон;
- грузовой двор;
- блок вспомогательных помещений и специальных хранилищ;
- крытые площадки и рамы для тяжеловесных и длинномерных грузов;
- контрольно-пропускные пункты грузового перрона и двора;
- ограждения грузового комплекса;
- насосная станция пожаротушения и обратного водоснабжения; - трансформаторная подстанция и очистные сооружения;

При перевозке грузов россыпью технологический процесс состоит из следующих операций:

- доставка грузов в аэропорт транспортно-экспедиционными предприятиями, отправителями или собственным транспортом аэропорта;
- оформление накладной отправителя;
- разгрузка грузов с транспортных средств;
- взвешивание, маркировка и оформление грузовой накладной;
- складирование, хранение с материальной ответственностью;
- подборка документации и грузов на рейс и транспортировка с мест хранения в зону комплектования загрузки на рейс;
- перегрузка на транспортные средства;
- транспортировка от склада к месту стоянки воздушного судна;
- погрузка грузов в воздушное судно с передачей, материальной ответственности;
- швартовка грузов.

При перевозке грузов, в контейнерах и на поддонах технологический процесс наземной обработки грузов состоит из следующих операций:

- подборка документации и грузов на рейс и транспортировка с мест хранения в зону комплектования контейнеров (поддонов);
- комплектование контейнеров (поддонов) с их пломбировкой и оформление документации на них;
- материально ответственное хранение скомплектованных контейнеров (поддонов) в рольганговых стеллажах или на грузовой рампе;
- формирование загрузки на рейс;
- перегрузка контейнеров (поддонов) на транспортные средства;
- транспортировка контейнеров (поддонов) со склада к месту стоянки воздушных судов;
- погрузка контейнеров (поддонов) в воздушное судно с передачей материальной ответственности;
- швартовка контейнеров (поддонов).

В грузовых комплексах, имеющих значительный объем контейнерных перевозок, для стоянки грузовых воздушных судов, как правило, должны быть предусмотрены грузовые перроны, примыкающие к основному зданию грузового комплекса.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Здания и сооружения основного производственного назначения и их размещение.
2. Аэровокзальный комплекс.
3. Грузовой комплекс.
4. Авиационно-техническая база.
5. Объекты авиатопливного обеспечения.
6. Здания и сооружения вспомогательного и административно-общественного назначения и их размещение.
7. Производственные здания и сооружения вспомогательного назначения.
8. Светосигнальное оборудование аэродрома

## **7. Основы организации деятельности служб сервиса аэропорта**

### **План лекции**

1. Особенности организации деятельности предприятий сервиса.
2. Предприятие сферы сервиса как самостоятельный хозяйствующий субъект.
3. Виды предприятий сферы сервиса.

### **1. Особенности организации деятельности предприятий сервиса**

Существенное место в сфере оказания услуг должны занимать услуги сферы сервиса.

Материальные – связанные с созданием новых и восстановлением утраченных потребительских свойств изделий.

Нематериальные – направлены непосредственно на человека или окружающие его условия.

При оказании Нематериальных услуг их производство и потребление совпадают во времени. Их принято считать потребительскими (парикмахерские, бани, косметические салоны). Классификация услуг сферы сервиса (по специфике их содержания):

1. Создающие новые потребительские стоимости (новые изделия); пошив одежды, обуви, изготовление мебели по индивидуальным заказам и т.п.
2. Восстанавливающие потребительские свойства товара (ремонтные работы).
3. Обслуживающие человека (личного характера).

Одной из особенностей сферы сервиса является различная классность предоставляемых услуг. В настоящее время классификация предприятий сервиса охватывает почти все отраслевые виды услуг.

Классность услуг оказывает влияние на требования к оформлению контактной зоны (т.е. салонов предприятий). Салоны высокого класса предоставляют и дополнительный набор консультационных услуг.

Такие специфические особенности услуг, как классность, индивидуальный характер, наличие сезонных колебаний в поступлении заказов оказывают определенное влияние на организацию производственных процессов.

Особенности сферы сервиса оказывают влияние и на производственную структуру предприятия.

Производственная структура предприятия – расчленение его на отдельные производственные подразделения (цехи, участки, рабочие места), их размещение и взаимосвязи между ними. Важной отличительной чертой производственной структуры предприятий сервиса является наличие приемной сети, т.е. сети приемных пунктов, либо приемных салонов непосредственно при предприятии. Без этого подразделения и эффективной его работы загрузить производственные мощности предприятий невозможно. Поскольку большинство предприятий сферы услуг относится к числу малых,



их структура, как правило, строится по типу бесцеховой, т.е. с делением предприятия лишь на производственные участки и рабочие места.

Структура предприятия, состав его подразделений, организация управления во многом зависят от уровня его специализации. Специализация создает возможности для более эффективной работы предприятия и достижения на этой основе лучших показателей деятельности за счет того, что выполняются однородные виды услуг и при этом можно использовать прогрессивнее методы организации труда, специализированное оборудование, рабочих, четко нацеленных на выполнение определенного вида работ. Использование преимуществ специализации должно разумно сочетаться с интересами и запросами клиентов, созданием возможностей наиболее полного удовлетворения потребностей в разнообразных услугах.

Важной проблемой организации деятельности предприятий сферы сервиса является организация труда и оплаты персонала. Труд работников сферы сервиса имеет свои особые черты:

- повышенное нервно-эмоциональное напряжение труда (поскольку контакт с клиентами);
- совмещение различных видов деятельности;
- различная степень интенсивности труда по временным периодам вследствие сезонного характера оказания услуг.

Особенности труда работников должны учитываться при выборе форм и систем стимулирования труда.

## **2. Предприятие сферы сервиса как самостоятельный хозяйствующий субъект**

Современный подход к организации рассматривает любое предприятие (учреждение) как систему. Для любой системы характерны следующие свойства:

- система стремится к самосохранению;
- система имеет потребность в управлении;
- в системе формируется сложная взаимосвязь от свойств входящих в нее элементов и подсистем.

Производственные системы обладают рядом особенностей:

- изменчивость отдельных параметров системы;
- уникальность и непредсказуемость системы в конкретных условиях;
- способность изменять свою структуру и формировать варианты поведения;
- способность адаптироваться к изменяющимся условиям;
- способность и стремление к формированию целей внутри системы.

В состав производственной системы включаются:

1. Технические ресурсы (степень прогрессивности и гибкости технологических процессов выполнения услуг, наличие инновационных разработок по новым видам услуг).
2. Кадровые ресурсы (профессиональный, квалификационный, демографический состав персонала, способность его к профессиональному росту).
3. Пространственные ресурсы (размеры и характер производственных площадей, территории предприятия, коммуникаций, возможность расширения и др.).
4. Ресурсы организационной структуры управления (гибкость и адаптивность управляющей системы, качество принятия управленческих решений, экономичность структуры и т.п.).
5. Информационные ресурсы (характер информации о самой производственной системе и внешней среде, возможность повышения ее качества).
6. Финансовые ресурсы (состояние активов, ликвидность, наличие кредитных линий и др.).

В результате взаимодействия всех компонентов, входящих в производственную систему, формируются новые свойства системы в целом. Эти свойства отражают такое понятие, как эффект целостности системы. Производственная система, в том числе и предприятия сферы сервиса, является системой открытой, т.е. активно взаимодействующей с внешней средой.

### **3. Виды предприятий сферы сервиса**

Первичной ячейкой производства и предоставления услуг является предприятие в сфере сервиса.

Любое предприятие сервиса - устойчивая социальная структура, объединение людей, связанных единством целей в процессе сервисной деятельности. Этим предприятий множество: агентства, ателье, базы, бюро, гостиницы, дома быта, дома моды, залы, кафе, комбинаты, компании, комплексы, магазины, мастерские, объединения, пункты, рестораны, салоны, фирмы, центры, студии, клубы.

Чтобы иметь возможность представить себе особенности каждого вида, используют различные классификации предприятий сферы сервиса, в зависимости от используемых оснований. Ниже представлены некоторые из этих классификаций:

- по формам собственности;
- по организационно-правовой форме;
- по объему деятельности;
- по назначению и составу предоставляемых услуг.

По формам собственности сервисные организации могут быть частными, государственными, муниципальными, принадлежащими общественным организациям и смешанных форм собственности.

По организационно-правовой форме предприятия сферы сервиса делятся на:

1. Государственные или муниципальные унитарные предприятия;
2. Производственные и потребительские кооперативы;
3. Хозяйственные товарищества и общества.

Наиболее характерны для сферы сервиса хозяйственные общества - акционерные и с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - организация, созданная по соглашению юридическими или физическими лицами путем объединения их вкладов в целях осуществления сервисной деятельности. Вклад участника составляет его пай. Продажа пая на открытом рынке запрещена. Ответственность каждого участника и доля в прибыли - в пределах внесенного им вклада.

Акционерное общество (АО) - организация, созданная по соглашению юридических и физических лиц путем объединения их вкладов через выпуск и продажу акций. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах принадлежащих ему акций. Распределение прибыли - по итогам года пропорционально количеству акций. Если акции свободно продаются и покупаются, размещаются по открытой подписке через фондовую биржу - это публичное акционерное общество - ПАО. Финансовая информация о результатах деятельности ПАО является открытой: публикуется баланс, годовой отчет и т.д. Если акции распределяются среди учредителей, это непубличное акционерное общество - НПАО. Непубличное акционерное общество может не публиковать баланс и другую информацию о результатах деятельности.

По объему деятельности можно выделить сервисные организации первичного типа, простые, повышенного типа и интегрированные:

1. Первичные организации сервиса. Индивидуальные предприниматели без

образования юридического лица (ПБОЮЛ) - физические лица, которые самостоятельно занимаются хозяйственной деятельностью. Предприниматель получает весь доход и несет весь риск от результатов хозяйственной деятельности. Такие варианты часто встречаются в сфере сервиса, поскольку ориентированы на услуги, удовлетворяющие потребности повседневного спроса;

2. Простые сервисные организации: ООО, НПАО, ПАО, унитарные предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Унитарные предприятия не наделены правом собственности на закрепленное за ним имущество, которое является неделимым;

простые сервисные организации чаще всего относят к малым и средним предприятиям. С января 2008 г. Среди малых предприятий стали выделять микропредприятия. Среднее и малое предприятие - это любая коммерческая организация в сфере сервиса, с ограничениями по числу работающих сотрудников и доли участия в уставном капитале предприятия государства, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов. Некоммерческие организации не могут считаться малыми предприятиями. Средняя численность работников за отчетный период: микропредприятие - до 15 человек; малое предприятие - до 100 человек; среднее предприятие - до 250 человек. Для каждой категории предприятий установлено предельное значение выручки от реализации работ и услуг за календарный год. Для малых и средних предприятий действует упрощенная схема отчетности и налогообложения;

3. Сервисные организации повышенного типа: производственное, научно-производственное и территориально-производственное объединения, сетевая сбытовая фирма, концерн, холдинг, компания, консорциум, корпорация. Рассмотрим сервисные организации повышенного типа:

производственное объединение (ПО) - единый производственный комплекс, в состав которого входят различные сервисные организации, имеющие тесные связи и единое управление, общие централизованные вспомогательные и обслуживающие подразделения,

научно-производственное объединение (НПО) - форма объединения научного учреждения с организациями сервиса при ведущей роли научно-исследовательского учреждения, призванного разрабатывать и продвигать инновации в сферу сервиса. В современных условиях НПО часто включают предприятия, вузы и именуются технопарками,

территориально-производственное объединение (ТПО) - совокупность сервисных организаций на ограниченной территории, экономически и технически взаимосвязанных, использующих общие ресурсы и единую инфраструктуру. Разновидность ТПО "кластеры" - группы организаций, фирм, объединенных территориально, но не имеющих производственных связей и выполняющих разнородные функции. Совместное использование инфраструктуры, средств коммуникации и связи, обустроенных территорий дают кластерам определенные конкурентные преимущества,

сетевые сбытовые фирмы осуществляют продажи стандартной продукции на основе многоуровневого маркетинга через сеть независимых дистрибьюторов, посредников, специализирующихся на доведении товаров и услуг до потребителя,

концерн - корпоративная форма объединения предприятий и организаций различных отраслей на основе общности интересов.

Черты, характеризующие такие предприятия:

- добровольность объединения;
- сохранение форм юридической и хозяйственной самостоятельности;
- делегирование части прав членов концерна коллегиальному органу

управления;

- проведение единой экономической политики;
- централизация значительной части финансов, некоторых функций служб (единый финансовый контроль и руководство).

холдинг - вид предпринимательства, суть которого в приобретении (путем объединения капиталов нескольких юридических/ физических лиц) контрольного пакета акций различных дочерних компаний в целях контроля их деятельности и получения дохода в виде дивидендов,

компания - крупное объединение разно профильных предприятий, предоставляющих комплекс услуг. Это корпоративное предприятие, юридически самостоятельное, функционирует как самостоятельная единица,

консорциум - договорное объединение хозяйственно независимых компаний для совместного получения заказов и оказания услуг, для разного рода координированной предпринимательской и исследовательской деятельности,

корпорация - мощный межотраслевой производственно-хозяйственный комплекс, включающий предприятия различных сервисных отраслей (транспорт, банки, страхование, туристический бизнес). Корпорация возникает с целью достижения более высокой результативности деятельности на основе объединения усилий в бизнесе. Корпорации - крупные и крупнейшие из предприятий, имеющих в своем составе сервисные организации;

4. Интегрированные сервисные организации: цепи сервисных организаций, финансово-промышленные группы, предпринимательские союзы, виртуальные корпорации. Интегрированные организации дают возможность конкурировать с транснациональными корпорациями:

цепи (гостиничные и ресторанные) - это группы предприятий, которые находятся под управленческим контролем из единого распорядительного центра, осуществляют бизнес под единым брендом, обеспечивают общие, достаточно высокие стандарты обслуживания и корпоративную идентичность,

финансово-промышленные группы (ФПГ) объединяют в себе:

- промышленные предприятия,
- исследовательские организации,
- сервисные организации (торговля, банки, страхование),

предпринимательские союзы - добровольные объединения компаний разных размеров и форм собственности для решения крупной технической задачи,

виртуальная корпорация - временное объединение независимых компаний (включая сервисные), связываемых воедино современными информационными системами с целью взаимного пользования ресурсами, снижения издержек и расширения рыночных возможностей. Технологический фундамент виртуальной корпорации - информационные сети между организациями.

Последняя классификация - по назначению и составу услуг. Таких классификаций может быть много. Каждый вид услуг имеет свою классификацию. В зависимости от технической оснащенности, квалификации персонала, характера и качества обслуживания, ассортимента продукции и перечня предоставляемых дополнительных услуг можно выделить следующие виды ресторанов:

- салонный - присутствуют изыски в обслуживании, интерьере, еде;
- национальный - основан на национальной кухне;
- специализированный - рыбный, пивной и т.д.;
- интерьерный - необычный интерьер;
- ландшафтный - на башне, под водой;
- музыкальный - здесь звучит особого рода музыка;
- концертный - с выступлением артистов;
- таверна - только еда без культурной программы;

- арт-кафе - мероприятия с присутствием деталей искусства;
- смешанный - разнообразный контингент и разного рода услуги.

Все сервисные организации обладают следующими сходными особенностями:

1. Предприятие сервиса - открытая система, рассматриваемая в единстве факторов внутренней и внешней среды.
2. Предприятие сервиса ориентировано, прежде всего, на качество продуктов и услуг, на удовлетворение потребителей.
3. Для предприятий сервиса характерны: ситуационный подход к управлению, адаптация к изменяющимся условиям, гибкость и оперативность реагирования на вновь возникающий спрос.
4. Главный источник прибыли, богатства сервисного предприятия - персонал, люди и их уникальные знания, умения, навыки.
5. Система управления сервисного предприятия ориентирована на культуру обслуживания, организационную культуру, на нововведения.
6. Все сервисные предприятия в процессе создания и функционирования переживают сходные трудности, решают важные проблемы, среди которых становление сервисной организации, достижение экономической устойчивости, формирование имиджа и завоевание прочной репутации в конкурентной борьбе на рынке услуг.

#### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Особенности организации деятельности предприятий сервиса.
2. Предприятие сферы сервиса как самостоятельный хозяйствующий субъект.
3. Предприятие сферы сервиса как производственная система.
4. Виды предприятий сферы сервиса.
5. Структура предприятия сервиса.
6. Порядок организации, реорганизации и ликвидации предприятия.
7. Механизм организации процесса сервиса, выбора ресурсов и средств с учетом требований потребителя.
8. Механизм организации процесса планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства

### **8. Основные понятия и принципы девелопмента**

План лекции

1. Сущность и функции девелопмента.
2. Принципы девелоперской деятельности
3. Виды девелопмента.

#### **1. Сущность и функции девелопмента**

Понятие «девелопмент» (от англ. develop — развивать, разрабатывать) в самом широком смысле используется для определения деятельности, предусматривающей качественные изменения в объекте и обеспечивающей, как правило, повышение его стоимости. К объектам девелопмента в общем случае относят не только объекты недвижимости, но и развитие, скажем, шоу-бизнеса, информационных технологий и др.

Не следует, кстати, считать эти объекты столь уж различными: во всех случаях в основе девелопмента находятся инвестиции, определяемые как «денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины,

оборудование, лицензии, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного экономического и социального эффекта».

Таким образом, общим признаком девелопмента как вида человеческой деятельности является комплексная, «сквозная» организация инвестиционного процесса, подразумевающая организацию финансирования и осуществления некоего проекта силами девелопера в заданные сроки в пределах соответствующих бюджетных ограничений с целью извлечения коммерческой выгоды. Говорят также, что девелопмент — это процесс осуществления идеи покупателя/арендатора или заказчика/собственника/застройщика.

Правомочно ли введение «очередного» англо-американского термина? Чаще всего понятие «девелопер» пытаются отождествить с известным русским понятием «застройщик». Однако данное понятие отсутствует в основополагающих законодательных актах, а в Законе РФ «Об основах градостроительства в РФ» оно употребляется как аналог слова «заказчик». Делается попытка замены термина «девелопер» на термин «организатор». Как видим, до сих пор попытки заменить иностранное слово «девелопер» на исконно российское не удаются.

Девелопмент является эффективным проводником новых рыночных идей в инвестиционном комплексе и характеризуется такими особенностями:

- как полная ответственность за конечные результаты работ;
- улучшения финансовых результатов деятельности;
- максимальное комплексирование услуг/продукты;
- обеспечение высокого качества работ.

Итак, девелопер — предприниматель, получающий прибыль от создания объектов недвижимости, для чего он выступает в качестве:

- автора идеи проекта;
- покупателя прав на земельный участок под застройку;
- организатора проектирования объекта, нанимателя заказчика, генподрядчика, брокеров для реализации вновь созданного объекта, управляющих недвижимостью. Все участники проекта должны обладать соответствующими лицензиями;
- финансирует сам или привлекает необходимые инвестиции.

Соответственно понятие девелопер можно более широко трактовать как юридическое лицо, обеспечивающее продвижение (реализацию) проекта.

В общем случае, процесс девелопмента предполагает реализацию следующих основных функций:

1. выбор объекта девелопмента;
2. получение разрешений и согласований;
3. организация финансирования;
4. приобретение объекта для девелопмента;
5. организация проектирования и строительства;
6. сдача в аренду или продажа готового объекта.

Выбор объекта девелопмента. Нахождение потенциально прибыльного участка по существу означает оценку будущего спроса на альтернативные использования существующих ресурсов недвижимости и расчет издержек строительства для таких использований. Из всех вариантов должен быть выбран проект, который при имеющихся ограничениях (например, финансовых) дает максимальный чистый доход. Как правило, первичная оценка затрагивает детальные исследования физических характеристик ресурса, наличия подходящих строительных возможностей, социальной инфраструктуры, характеристик окружающей среды. На основе выполненных исследований производится предварительная проектная проработка и оценка проекта девелопмента.

Получений разрешений и согласований. Оптимальным является случай, когда все согласования выполняются до приобретения участка, если допускается местным законодательством. Это позволяет снизить неопределенность экономических прогнозов по плотности застройки, ограничениям и обязательным отчислениям. В противном случае, получение согласований неопределенно увеличивает период девелопмента, что приводит к дополнительным издержкам финансирования.

Организация финансирования. Для покрытия всех издержек девелопмента требуется организовать краткосрочное финансирование на период до завершения строительства (в среднем 1-3 года). Так как риск, связанный с периодом строительства, больше, чем риск в период эксплуатации готового объекта, процентные ставки краткосрочного финансирования достаточно высокие, и девелопер имеет мощный стимул сокращения сроков строительства. По многим характеристикам и источникам краткосрочное финансирование девелопмента аналогично оборотному капиталу в промышленности, который требуется для производства готовой продукции. По окончании девелопмента готовый объект либо продается, либо остается во владении девелопера. Во втором случае девелопер должен организовать долгосрочное финансирование (как правило 20-30 лет). В некоторых случаях долгосрочное финансирование оформляется начиная с момента начала девелопмента. Финансирование может быть организовано на основе собственного капитала, или с привлечением заемного капитала, что экономически может быть более эффективным.

Приобретение объекта для девелопмента. приобретение имущественных прав на недвижимость может занять значительное время, вплоть до нескольких лет. Это связано с монополией отдельных интересов (если права на недвижимость принадлежат разным владельцам), которые имеют возможность использовать уникальность своего положения. За это время могут измениться условия спроса или строительные издержки. Поэтому девелопер должен предусматривать дополнительные издержки сверх обычных издержек на приобретение и строительство. Такие дополнительные издержки включают расходы по владению землей в ожидании момента прибыльности девелопмента и расходы в период девелопмента - оплата специалистов, процентные платежи.

Организация проектирования и строительства. Для выполнения проектных и строительно-монтажных работ девелопер, как правило, привлекает специализированные организации, либо использует собственные подразделения. Постоянный контроль на стадии проектирования и строительства позволяет девелоперу снизить некоторые риски периода строительства.

Сдача в аренду или продажа готового объекта. Девелопмент считается завершенным в момент либо продажи готового объекта, либо, если девелопер намерен оставить его в своем владении, в момент полной сдачи в аренду. В последнем случае объект девелопмента превращается в объект долгосрочной инвестиции.

В обязанности девелопера обычно входят: выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта; выбор площадки, оптимально соответствующей концептуальной идее, и приобретение прав на нее; маркетинг; поиск механизмов привлечения инвесторов ( в том числе через развитие схем коллективного инвестирования, укрепление связей с финансовым рынком); организация финансирования проекта; организация и управление проектированием, строительством; сдача завершеного объекта в аренду с последующей эксплуатацией или его продажа. В зависимости от функциональной направленности, различают офисный, торговый, жилой, гостиничный, спортивный, развлекательный, рекреационный и комбинированный девелопмент.

## **2. Принципы девелоперской деятельности**

Раскрывая теоретическую сущность девелопмента, стоит немного подробнее остановиться на его целях. Основополагающая цель девелопмента это, прежде всего получение дохода, за счет создания объектов, удовлетворяющих потребности покупателей (или же арендаторов) недвижимости. Результатом девелопмента должно явиться возникновение нового объекта недвижимости, удовлетворяющего определенным потребностям бизнеса и населения по своим характеристикам, таким как: материальность, долговечность, высокая капиталоемкость, участие в ряде воспроизводственных циклов. Цель девелопера это не простое создание объекта недвижимости, в отличие от подрядчика, для которого соблюдение данного условия является достаточным.

Девелопмент является четкой системой управления строительными, инженерными и инвестиционными проектами, которая приводит к качественным изменениям земельных участков, зданий и сооружений, создает добавленную стоимость на разных этапах строительства.

На всех стадиях девелопмента необходим учёт его важнейших принципов, таких как:

Создание сильной команды консультантов, которые будут работать на разных стадиях проекта — от маркетингового исследования до реализации площадей и эксплуатации здания;

Тщательное исследование рынка. Оно позволяет определить существующее соотношение спроса и предложения в различных сегментах рынка недвижимости и таким образом выявить незаполненные ниши, в которых ощущается недостаток тех или иных объектов. Анализ цен реализации и строительных затрат позволяет выявить, в какой из этих ниш реализация девелоперского проекта будет наиболее эффективной;

Выбор времени осуществления проекта, который производится с учетом такой закономерности в развитии рынков недвижимости, как цикличность. Это особенно важно для девелопмента, поскольку его проекты по времени занимают от двух лет. В результате проект может начаться в тот момент, когда конъюнктура рынка благоприятна, а закончиться в период спада.

Выбор местоположения. Представляет собой один из ключевых принципов в развитии девелоперского проекта. Выбор площадки должен учитывать массу факторов: оживленность места, расположение транспортных магистралей; назначение и качество застройки прилегающих участков; существующие архитектурные ограничения и т.д. При этом для каждого конкретного проекта значимость тех или иных параметров местоположения может меняться;

Выбор адекватного способа финансирования. При реализации девелоперских проектов крайне важно соблюдать оптимальную пропорцию между собственными и заемными средствами;

На стадии строительства важно соблюдать еще один принцип — сплошной и непрерывный контроль сроков, качества работ и строительных затрат;

Упреждающая подготовка последующих стадий.

Важнейший юридический принцип девелопмента — надлежащее правовое закрепление результатов проекта посредством государственной регистрации. Только государственная регистрация имущества и прав на него позволяет говорить о завершении процесса девелопмента. До тех пор пока объект не зафиксирован в учреждениях технической инвентаризации, и права на него не оформлены органами государственной регистрации прав на недвижимость, а в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним не сделана соответствующая запись, объект недвижимости юридически не существует и не может быть предметом рыночного оборота.

Развитие девелоперского проекта предполагает стадии.

Предпроектная стадия.

Анализ рынка недвижимости.



Подбор объекта недвижимости.  
Формирование стратегии проекта.  
Инвестиционный анализ.  
Оформление исходно-разрешительной документации.  
Привлечение инвестиционных и кредитных средств.

Стадия проектирования.

Разработка финансовой схемы, организация финансирования.  
Формирование архитектурно-инженерной группы.  
Привлечение для консультаций брокера, который будет реализовывать площади.

Руководство проектированием.  
Проведение тендера на строительные работы.

Стадия строительства.

Координация ведения строительных работ (поставка материалов, инженерных работ).

Контроль качества строительства и сметных работ.

Стадия реализации.

Маркетинг, реализация площадей.  
Контроль за эксплуатацией здания и работой инженерных систем после окончания строительства.

Одной из важных особенностей девелопмента по сравнению с традиционной системой управления проектами является значение, которое уделяется прединвестиционной фазе девелоперского проекта. Если в случае классического управления проектами в распоряжении заказчика имеется, как правило, концепция проекта или хотя бы видение того, что он хочет реализовать (жилой дом, офисное здание, промышленное предприятие), то в случае девелоперского проекта в широком смысле заказчик чаще всего ждет от девелопера предложений — какой проект реализовать с тем, чтобы максимизировать будущие прибыли и минимизировать затраты. Именно поэтому анализ рынка недвижимости, подбор объекта, а в широком смысле — проекта является значимым этапом.

Наиболее важные этапы предпроектной стадии — исследования рынка и выбор местоположения будущего объекта. Именно эти этапы способны повлиять на исход всего проекта.

Исследование рынка должно отвечать на следующие вопросы:

в каком секторе рынка существуют незаполненные ниши в настоящий момент и сохраняются ли они в дальнейшем;  
какой именно объект нужно строить;  
какой наиболее вероятный уровень цен продажи построенных площадей;  
каков прогноз рентабельности проекта;  
уровень конкуренции в том или ином сегменте;  
возможные риски и способы их уменьшения.

Исследование рынка позволяет определить существующее соотношение спроса и предложения в различных сегментах рынка недвижимости и таким образом выявить незаполненные ниши, в которых ощущается недостаток тех или иных площадей.

Анализ цен реализации и строительных затрат позволит выявить, в какой из этих ниш реализация девелоперского проекта будет наиболее эффективной.

Большое внимание в исследовании должно уделяться прогнозам этих показателей, поскольку ситуация на рынке динамична. Исследование должно также содержать анализ деятельности конкурентов с выявлением их сильных и слабых сторон и характеризовать их общий уровень конкуренции в выбранном сегменте рынка. Еще один важный пункт — анализ существующих рисков и способов их уменьшения.

Выбор времени осуществления проекта должен учитывать такую закономерность в развитии рынков недвижимости, как цикличность. Это особенно важно для девелопмента, поскольку реализация таких проектов длится не менее двух-трех лет. Таким образом, осуществление проекта может начаться в тот момент, когда конъюнктура рынка благоприятна, а закончится в период распада. Поэтому в последнее время на Западе придерживаются одной из распространенных теорий девелопмента: проекты нужно начинать в тот момент, когда рынок находится в нижней точке активности, но уже первые симптомы оживления. Тогда к моменту окончания проекта рынок будет близок к пику активности.

Выбор местоположения — один из ключевых моментов в развитии девелоперского проекта. Всем известно, что продать или сдать в аренду плохое здание в хорошем месте легче, чем хорошее здание в плохом месте. Известный афоризм американских девелоперов гласит: «Стоимость определяется тремя факторами: местоположением, местоположением и, наконец, местоположением». Однако несмотря на всю сложность задачи, подбор участка для speculative development намного проще, чем для девелопера, строящего здание для конкретной компании.

В первом случае девелопер, имея информацию о рыночных тенденциях и примерное представление о сфере, в какой он будет работать, обладает определенным «маневром» при выборе участка. Во втором случае существуют дополнительные ограничения в возможностях поиска, связанные с деятельностью компании-заказчика проекта.

Выбор площадки должен учитывать множество факторов: оживленность места, расположение транспортных магистралей, общий имидж района, перспективы продажи или сдачи в аренду площадей, построенных в данном участке, назначение и качество застройки прилегающих участков, размеры, топографию, конкуренцию участка, существующие архитектурные ограничения, сложности проведения коммуникаций, зонирование, варианты использования, состояние грунтов, экологию.

Для каждого конкретного проекта значимость тех или иных параметров местоположения может меняться. Чтобы прояснить важность каждого пункта, девелопер при выборе участка должен определить, насколько важны для бизнеса, для которого предназначено здание, следующие детали: близость к потребителю, клиенту или покупателю, партнерам по бизнесу, обслуживающему персоналу, жилым районам, торговым точкам, предприятиям бытового обслуживания и общественного питания, транспортным магистралям, удобство сообщения с вокзалами и аэропортами, уровень жизни в районе, возможность расширения для компании-арендатора или покупателя.

Следует отметить, что задача выбора земельного участка нередко осложняется вследствие правовой неопределенности. Часто юридические лица, предлагающие земельные участки, не имеют на это права. Кроме того, на эти участки может распространяться действие нормативных актов, не допускающих определенные типы использования. Нередко городские административные органы требуют от застройщика дополнительных компенсаций. Градостроительное задание не содержит детального описания инженерных коммуникаций в районе. В результате застройщик сталкивается с непредвиденными затратами, и строительство часто становится нерентабельным. Во избежание финансовых рисков при выборе участков необходимы тщательные, детально проработанные исследования территории, которые разумно проводить с привлечением чиновников соответствующих городских служб. На основе имеющегося анализа участка и исследования рынка разрабатываются функциональная концепция объекта и эскизный проект, которые затем рассматриваются с точки зрения рентабельности. Центральным вопросом девелопмента является организация финансирования девелоперских проектов.

В международной практике получил широкое распространение комплекс методов и инструментов финансирования инвестиционных проектов:

долговые обязательства в форме ценных бумаг;

разнообразные ценные бумаги международных финансовых рынков;  
различные виды кредитных линий и банковских кредитов;  
различные виды лизинга;  
различные гарантии;  
обязательства, подкрепленные прямыми гарантиями третьих лиц;  
специфические контракты (обязательства) на продажу будущей продукции;  
структурированные финансирования проектов на основе дочерних компаний, специализированных филиалов, совместных предприятий, специальных проектных компаний, трастовых фирм и венчурных фондов, стратегических альянсов, партнерств и т.п.

Участниками формируемой сегодня международной системы проектного финансирования являются международные и региональные финансово-кредитные институты, различные многосторонние агентства развития и агентства по гарантиям инвестиций, транснациональные и многонациональные корпорации, транснациональные банки, крупные международные страховые ассоциации-синдикаты, национальные правительства, национальные агентства экспортно-импортного кредитования и страхования, а также национальные кредиторы, институциональные инвесторы.

Для успешного выполнения больших проектов (как правило, международных) используются различные комбинации вышеуказанных видов долгового и долевого, внешнего и внутреннего финансирования, гарантий и организационных структур, а также различные схемы проектного финансирования типа «строй — владей — эксплуатируй», «строй — эксплуатируй — передай право собственности» или комбинированные схемы «строительство — приобретение прав собственности — эксплуатация — передача прав собственности и получение дивидендов», а также другие схемы финансирования, в процессе реализации которых часто происходит совмещение финансирования с ограниченным регрессом и финансирования под правительственные гарантии.

Понятно, что организационно-структурные формы девелопмента определяются принятой схемой финансирования.

### **3. Виды девелопмента**

Существует три вида девелопмента:

- Fee-девелопмент: девелопер является исполнителем, не несет финансовых рисков и за свою работу получает фиксированный гонорар. Девелопер является исполнителем, не несет финансовых рисков и за свою работу получает фиксированный гонорар. девелопер не берет на себя финансовых рисков и работает ради получения гонорара. Чаще всего инвестор нанимает девелопера, чтобы тот на выбранном земельном участке построил здание «под ключ» и, возможно, заполнил его арендаторами. Выбор девелопера происходит, как правило, посредством тендера.

- Speculative-девелопмент: девелопер выступает в роли инициатора проекта, принимает на себя риски, связанные с неудачей проекта. В такой проект девелопер обычно не вкладывает свои деньги. Он только проводит проектирование, необходимые согласования с властями, строительство и сдачу площадей за счёт денег заказчика. На все необходимые работы он привлекает специалистов (архитекторов, подрядчиков, инжиниринговые фирмы и т.д.), но ответственность за весь проект в целом лежит на самом девелопере. Гонорар за руководство проекта в особо сложных случаях может достигать 10% от стоимости проекта. Вторая разновидность — speculative development — гораздо более сложна. Девелопер выступает как единоличный организатор проекта. По сути девелопер выполняет все те же функции, что и в первой схеме, но кроме этого, еще и занимается построением финансовой схемы проекта. При этом он вкладывает в проект собственные средства, которые и являются основанием будущей финансовой схемы.

- BTS-девелопмент (Built-to-suit): Решение комплекса задач по созданию объекта недвижимости под цели конкретного заказчика. Проекты built-to-suit (BTS) предполагают строительство, реконструкцию или модернизацию объектов собственника под нужды конкретного арендатора по договору, согласно которому арендатор обязуется оплатить работы по возведению или доработке уже возведенного объекта и заключить с собственником новый договор аренды. В этом случае инвестор возводит объект с учетом собственных потребностей и характеристик (планировка, размеры, инфраструктура), а реализацию осуществляет приглашенный девелопер. Технология built-to-suit позволяет строить объекты, которые окупаются гораздо быстрее и становятся экономичным решением для множества компаний в условиях постоянно растущих арендных ставок и цен на готовые площади.

Выделяются различные виды девелопмента в зависимости от типа объекта недвижимости:

- Девелопмент жилой недвижимости. В рамках жилых проектов осуществляется разработка концепции, проектирование и комплексное ведение проектов, инвестирование, строительство объекта и создание его инфраструктуры, маркетинг и продажи, а также профессиональное управление готовым проектом.

- Девелопмент коммерческой недвижимости. Используется комплексный процесс создания объекта коммерческой недвижимости, состоящий из совокупности стадий.

- Девелопмент загородной недвижимости. Используется комплексный процесс создания объекта загородной недвижимости, состоящий из совокупности стадий.

- Ленд-девелопмент (девелопмент земли; девелопмент земельных участков). Подразумевает под собой разукрупнение земельных массивов на отдельные более мелкие земельные участки. В основе деятельности Land Service лежит принцип «land-to-suit», который состоит из совокупности юридических и технических операций, направленных на подготовку земельного участка под нужды конкретного клиента, с учетом его требований по категории и виду разрешенного использования, наличию необходимого объема инженерных мощностей, согласованию въездов/выездов на прилегающие улицы и магистрали, а также нужного объема строительства.

- Девелопмент офисной недвижимости. Ориентация постройки на центр города и районы деловой активности.

- Девелопмент гостиничной недвижимости. Является одним из самых сложных и капиталоемких в отношении коммерческой недвижимости с длительными сроками окупаемости.

- Девелопмент торговой недвижимости. Является одним из инвестиционно привлекательных секторов коммерческой недвижимости, характеризуется небольшими сроками окупаемости и высоким уровнем доходности.

- Девелопмент складской и промышленной недвижимости. Широкие перспективы развития проектов ввиду наличия малого количества качественных предложений на рынке.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Сущность и функции девелопмента.
2. Принципы девелоперской деятельности.
3. Структура целей, задач и результатов девелопмента.
4. Виды девелопмента.
5. Эффективность девелопмента.
6. Принципы формирования структуры и функций.
7. Задачи компании-девелопера.
8. Характеристика организационной структуры.
9. Базовые функции девелоперской компании.
10. Функции совета директоров, генеральной дирекции и структурных подразделений

## 9. Организация девелопмента в компании

План лекции

1. Стратегия корпоративного управления девелоперской деятельностью.
2. Структуры и процессы корпоративного управления девелопментом.
3. Формирование портфеля проектов девелоперской компании.

### 1. Стратегия корпоративного управления девелоперской деятельностью

Цель стратегического планирования состоит в определении направлений развития бизнеса, исходя из возможностей организации, внутренних и внешних условий, опыта, наличия человеческих ресурсов, финансового положения компании, состояния фазы цикла рынка и т.д.

Ресурсный подход - организация рассматривается как совокупность ресурсов и способностей, определяющих ее стратегию и эффективность деятельности. Чем чаще происходит изменение условий внешней среды (смена фаз цикла развития рынка недвижимости), тем выше вероятность того, что именно внутренние ресурсы и способности организации станут фундаментом для долгосрочной стратегии развития девелоперской деятельности.

Ключевые (стержневые) компетенции по Э. Кэмпбеллу - это отличительная особенность, свойство или ряд свойств, специфичных именно для конкретной организации, наличие которых позволяет производить товары качеством выше среднего и использовать свои ресурсы и компетенции более эффективно.

Ключевой компетенцией реально обладают только те организации, чьи производственные и финансовые результаты достигают уровня выше среднего.

Ключевые компетенции принято разделять на две группы: внешние и внутренние.

К внешним компетенциям девелоперских организаций рынка недвижимости относятся:

Устойчивые связи с поставщиками, посредниками и конечными клиентами.

Возможность лоббирования интересов (связи с органами государственного управления для получения государственных заказов и разрешительной документации для ведения строительной деятельности).

Способность обеспечивать заемное финансирование в нужном объеме, в кратчайшие сроки и по приемлемой стоимости (связи с финансовыми институтами и инвесторами).

К внутренним компетенциям можно отнести следующие:

Хорошо отработанные и эффективные бизнес-процессы (при управлении и реализации проектов).

Наличие квалифицированного персонала, который сложно найти на рынке труда и на подготовку которого требуется значительное время.

Наличие сильного бренда.

Накопленный опыт реализации проектов.

Наличие эффективной организационной структуры, отвечающей требованиям ведения предпринимательской деятельности.

Способности и ресурсы компании становятся наиболее надежной основой, как для ведения бизнеса, так и для определения стратегии управления.

Особенности ключевых компетенций:

добавление значительной потребительской стоимости (полезности) конечному продукту;

потенциальный доступ к разным рынкам;

большие затраты для копирования конкурентами;

высокая сложность;  
трудная идентифицируемость;  
возможность использования только в рамках определенной бизнес-системы (организации);

не может быть заменена другой компетенцией (незаменимость).

В основе любой стратегии управления лежат конкурентные преимущества. рентабельность выше средней для данной отрасли или данного рыночного сегмента (что обеспечивается более высокой эффективностью использования ресурсов) и завоевывать прочные позиции на рынке.

Источниками конкурентного преимущества являются:

ресурсы компании;  
внешние и внутренние компетенции;  
динамические способности компании.

В стратегическом управлении деятельностью девелоперских организаций, как показывает зарубежный опыт, используются самые разнообразные методы (Рис 2.3) и модели. В настоящее время при управлении деятельностью девелоперских организаций, как правило, используют классические методы и модели, которые были разработаны зарубежными и отечественными учеными экономистами.

1) Расчетно - аналитические методы.

взаимного влияния, а также подсчета резервов повышения эффективности производства. При применении балансового метода анализа связь между отдельными показателями выражается в форме равенства итогов, полученных в результате различных сопоставлений.

использованием норм и нормативов. Последние применяются для расчета потребности в ресурсах и показателей их использования. С помощью норм и нормативов обосновываются важнейшие пропорции, развитие материального производства и непроизводственной сферы.

2) Графо - аналитические.

Экстраполяционный метод - сущность экстраполяции заключается в изучении сложившихся в прошлом и настоящем устойчивых тенденций развития объекта прогноза и в переносе их на будущее.

Метод сетевых графов - это метод планирования работ проектного характера. Методы сетевого анализа позволяют осуществить анализ проекта, которых включает в себя большое число взаимосвязанных операций. С помощью данного метода можно определить вероятную продолжительность выполнения работ, их стоимость, возможные размеры экономии времени или денежных средств, а также то, выполнение каких операций нельзя отсрочить, не задержав при этом срок выполнения проекта в целом. Методы сетевого анализа могут быть использованы при составлении календарного плана выполнения операций, удовлетворяющего существующим ограничениям на обеспечение ресурсами.

3) Экономико-аналитические.

Линейное программирование - методы линейного программирования разработаны для проблем оптимизации, затрагивающих линейные функции пригодности или расходов с линейными ограничениями параметров или входных переменных. Линейное программирование обычно используется для решения задач по распределению активов. Одно из возможных применений линейного программирования состоит в поиске оптимального размещения денежных средств в различные финансовые инструменты для получения максимальной прибыли.

Зависимости от вида целевой функции и системы ограничений разработаны специальные методы решения, к которым относятся методы множителей Лагранжа, квадратичное и выпуклое программирование, градиентные методы, приближенные методы решения, графический метод. Из нелинейного программирования наиболее

разработаны задачи, в которых система ограничений линейная, а целевая функция нелинейная.

Теория игр - математический метод изучения оптимальных стратегий в играх. Под игрой понимается процесс, в котором участвуют две и более стороны, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу - в зависимости от поведения других игроков. Теория игр помогает выбрать лучшие стратегии с учётом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

4) Эвристические методы Метод экспертных оценок - количественные и качественные (обычно в баллах или порядковых номерах, рейтингах) оценки процессов и явлений, экономических величин, показателей, выполняемые экспертами на основе суждений. Чаще всего к таким оценкам приходится прибегать, когда анализируемая величина не поддается непосредственному измерению, учету.

Метод анализа иерархий Т. Саати - поддержка принятия решений посредством иерархической композиции задачи и ранжирование альтернативных предпочтительного решения, но и позволяет количественно выразить степень предпочтительности посредством ранжирования. Это способствует полному и адекватному выявлению предпочтений лица, принимающего решение. Кроме того, оценка меры противоречивости использованных данных позволяет установить степень доверия к полученному результату. Позволяет понятным и рациональным образом структурировать сложную проблему принятия решений в виде иерархии, сравнить и выполнить количественную оценку альтернативных вариантов решения.

Первые три группы методов, как правило, используется при наличии открытой финансовой информации, последняя группа позволяет принимать решения в условиях ограниченной информации. Приведенные группы методов позволяют получить аналитическую информацию в рамках различных моделей стратегического управления девелоперской деятельностью.

Модель Артура Д.

Модель Мак – Кинси

1) Модель БКГ: анализ актуальности продуктов компании, исходя из их положения на рынке относительно роста рынка данной продукции и занимаемой выбранной для анализа компанией доли на рынке. В модели используются две переменные - доля рынка (отношение между собственной абсолютной долей рынка и общей величиной рынка) и темп роста. На основе этих критериев строится матрица выбора стратегии, на которую наносятся различные бизнес - линии предприятия. Каждый из четырех квадратов матрицы предполагает различную ситуацию, требующую отдельного подхода, с точки зрения финансирования.

Матрица позволяет выделить виды товаров в зависимости от их значения для предприятия, которым были даны маркетинговые названия: «дойные коровы», «звезды», «собаки» и «знаки вопроса». Анализ, проводимый на основе анализа БКГ, помогает оценить сбалансированность портфеля товаров. К преимуществам матрицы можно отнести наглядность и простота использования. К недостаткам – ограниченная возможность применения, так как использование гипотезы о зависимости между относительной долей рынка и потенциалом рентабельности делает данную модель применимой лишь при наличии эффектов опыта; не учитывает большинство факторов, которые необходимо учитывать при выборе стратегии.

## **2. Структуры и процессы корпоративного управления девелопментом**

Корпоративное управление характеризует систему высшего уровня управления акционерного общества. В 1932 году вышла в свет книга «Современная корпорация и частная собственность» А. Берли и Г. Минза, где впервые рассматриваются вопросы

отделения собственности от управления и контроля от собственности в акционерных обществах. Это привело к появлению нового слоя профессиональных менеджеров и развитию фондового рынка, так как в 200 крупных компаний 58% активов контролировались менеджментом.

Система корпоративного управления — это организационная модель, которая призвана, с одной стороны, регулировать взаимоотношения между менеджерами компаний и их владельцами, с другой — согласовывать цели различных заинтересованных сторон, обеспечивая эффективное функционирование компаний. Выделяют несколько моделей корпоративного управления.

Основные модели корпоративного управления

Многообразие национальных форм корпоративного управления можно условно разбить на группы, тяготеющие к двум противоположным моделям:

американская, или аутсайдерская, модель;

германская, или инсайдерская, модель.

Американская, или аутсайдерская, модель — это модель управления акционерными обществами, основанная на высоком уровне использования внешних по отношению к акционерному обществу, или рыночных, механизмов корпоративного контроля, или контроля над менеджментом акционерного общества.

Англо-американская модель характерна для США, Великобритании, Австралии, Канады, Новой Зеландии. Интересы акционеров представлены большим количеством обособленных друг от друга мелких инвесторов, которые находятся в зависимости от менеджмента корпорации. Увеличивается роль фондового рынка, через который осуществляется контроль над менеджментом корпорации.

Германская, или инсайдерская, модель — это модель управления акционерными обществами, основанная преимущественно на использовании внутренних методов корпоративного контроля, или методов самоконтроля.

Немецкая модель корпоративного управления типична для стран Центральной Европы, Скандинавских стран, менее характерна для Бельгии и Франции. В ее основе лежит принцип социального взаимодействия: все стороны, заинтересованные в деятельности корпорации, имеют право участвовать в процессе принятия решений (акционеры, менеджеры, персонал, банки, общественные организации). Немецкая модель характеризуется слабой ориентацией на фондовые рынки и акционерную стоимость в управлении, так как компания сама контролирует свою конкурентоспособность и результаты работы.

Американская и германская модели корпоративного управления представляют собой две противоположные системы, между которыми находится множество вариантов с преимущественным доминированием той или другой системы и отражающих национальные особенности конкретной страны. Развитие определенной модели корпоративного управления в рамках национальной экономики зависит в основном от трех факторов:

механизма защиты прав акционеров;

функций и задач совета директоров;

уровня раскрытия информации.

Японская модель корпоративного управления сформировалась в послевоенный период на базе финансово-промышленных групп (кейрецу) и характеризуется как полностью закрытая, основанная на банковском контроле, что позволяет снизить проблему контроля менеджеров.

Семейная модель корпоративного управления получила распространение во всех странах мира. Управление корпорациями осуществляется членами одной семьи.

В формирующейся в России модели корпоративного управления принцип разделения прав собственности и контроля не признается. Система корпоративного управления в России не соответствует ни одной из указанных моделей, дальнейшее



развитие бизнеса будет ориентировано сразу на несколько моделей корпоративного управления.

Условия применения американской модели корпоративного управления

Американская система корпоративного управления непосредственным образом связана с особенностями национальной акционерной собственности, которые заключаются в:

высочайшей степени распыления капитала американских корпораций, в результате, как правило, ни одна из групп акционеров не претендует на особое представительство в совете директоров корпорации;

высочайшем уровне ликвидности акций, наличии высокоразвитого рынка ценных бумаг, что позволяет любому акционеру быстро и беспрепятственно продать свои акции, а инвестору — купить их.

Ключевыми формами рыночного контроля для американского рынка являются многочисленные слияния, поглощения и выкупы компаний, что обеспечивает эффективный контроль со стороны рынка за деятельностью менеджеров через рынок корпоративного контроля.

Причины использования германской модели корпоративного управления

Германская модель вытекает из факторов, прямо противоположных тем, которые порождают американскую модель. Такими факторами являются:

концентрация акционерного капитала у различного рода институциональных инвесторов и сравнительная меньшая степень его распыленности по частным инвесторам; сравнительно слабое развитие рынка акций.

Американская модель корпоративного управления

Типичная структура управления американской корпорацией

Высшим органом управления корпорацией является общее собрание акционеров, которое проводится регулярно, не реже одного раза в год. Акционеры принимают участие в управлении корпорацией путем участия в голосовании по вопросам внесения изменений и дополнений в устав корпорации, избирания или смещения директоров, а также по другим наиболее важным для деятельности корпорации решениям, таким, как реорганизация и ликвидация корпорации и др.

При этом собрания акционеров носят в большой степени формальный характер, поскольку акционеры имеют довольно ограниченные возможности участвовать в управлении корпорацией, так как основная нагрузка реального управления корпорацией ложится на совет директоров, на который обычно возлагается выполнение следующих основных задач:

решение наиболее важных общекорпоративных вопросов;

назначение и контроль за деятельностью администрации;

контроль финансовой деятельности;

обеспечение соответствия деятельности корпорации действующим нормам права.

Главной обязанностью совета директоров является защита интересов акционеров и максимальное увеличение их богатства. Он должен обеспечить уровень управления, гарантирующий рост стоимости корпорации. В последние годы стала все более заметной тенденция возрастания роли совета директоров в управлении корпорацией. Это проявляется прежде всего в контроле за финансовым состоянием дел. Финансовые результаты работы корпорации рассматриваются на заседаниях совета директоров, как правило, не реже одного раза в квартал.

Члены совета директоров, являясь представителями акционеров, несут ответственность за состояние дел в корпорации. Они могут привлекаться к административной и уголовной ответственности в случае банкротства корпорации или совершения действий, направленных на получение собственной выгоды в ущерб интересов акционеров корпорации.

Количественный состав совета директоров определяют исходя из потребностей эффективного управления, а его минимальное число в соответствии с законами штатов может быть от одного до трех.

Совет директоров избирается из внутренних и внешних (независимых) членов акционерного общества. Большую часть совета директоров составляют независимые директора.

Внутренние члены выбираются из числа корпоративной администрации, выступают одновременно исполнительными директорами и менеджерами компании. Независимые директора — это лица, не имеющие интересов в компании. Ими становятся представители банков, других компаний, имеющие тесные технологические или финансовые связи, известные юристы и ученые.

Обе группы директоров, или, иначе говоря, все директора несут равную ответственность за дела компании.

Структурно совет директоров американских корпораций делится на постоянные комитеты. Количество комитетов и направления осуществляемой ими деятельности в каждой корпорации свои. Их задача заключается в выработке рекомендаций по принимаемым на совете директоров вопросам. В советах директоров наиболее часто встречаются комитеты по вопросам управления и заработной платы, комитет по аудиту (ревизионный комитет), финансовый комитет, избирательный комитет, комитет по оперативным вопросам, в крупных корпорациях — комитеты по связям с общественностью и др. По требованию американской Комиссии по ценным бумагам и биржам комитеты по аудиту и вопросам вознаграждения должны быть в каждой корпорации.

Исполнительный орган корпорации — ее дирекция. Совет директоров осуществляет подбор и назначение президента, вице-президентов, казначея, секретаря и других руководителей корпорации, предусмотренных ее уставом. Назначенный руководитель корпорации имеет очень большие полномочия и подотчетен только совету директоров и акционерам.

Германская модель корпоративного управления

Типичная структура управления германской корпорацией

Типичная структура управления германской компании тоже трехуровневая и представлена общим собранием акционеров, наблюдательным советом и правлением. Высшим органом управления является общее собрание акционеров. В его компетенцию входит решение типичных для всех моделей управления акционерными обществами вопросов:

- избрание и освобождение членов наблюдательного совета и правления;
- порядок использования прибыли компании;
- назначение аудитора;
- внесение изменений и дополнений в устав компании;
- изменение величины капитала компании;
- ликвидация компании и др.

Периодичность проведения собраний акционеров определяется законом и уставом компании. Собрание проводится по инициативе органов управления или акционеров, владельцев не менее 5% акций. Процесс подготовки собрания включает обязанность предварительно публиковать повестку дня собрания акционеров и предложенные наблюдательным советом и правлением варианты решения по каждому вопросу. Любой акционер в течение недели после опубликования повестки дня может предложить свой вариант решения того или иного вопроса. Решения на собрании принимаются простым большинством голосов, наиболее важные — тремя четвертями голосов присутствующих на собрании акционеров. Принятые на собрании решения вступают в силу лишь после того, как они будут заверены нотариально или судебным порядком.

Наблюдательный совет осуществляет функции контроля за хозяйственной деятельностью компании. Он формируется из представителей акционеров и служащих компании. Помимо этих двух групп в наблюдательный совет могут также входить представители банков и предприятий, имеющих тесные деловые связи с данной компанией. Высокое представительство служащих компании в наблюдательном совете, доля которых доходит до 50% мест, является отличительной чертой немецкой системы формирования наблюдательного совета. Во избежание конфликтов интересов между акционерами и служащими, представленными в наблюдательном совете, каждая из этих сторон имеет право вето в отношении избрания представителей противоположной группы.

Главной задачей наблюдательного совета является подбор менеджеров компании и контроль за их работой. Круг решения вопросов стратегического значения, отнесенных к компетенции наблюдательного совета, четко очерчен и включает вопросы приобретения других компаний, продажи части активов или ликвидации предприятия, рассмотрение и утверждение годовых балансов и отчетов, крупных сделок и размера дивидендов.

Решения наблюдательного совета принимаются голосованием большинством в три четверти голосов.

Количественный состав наблюдательного совета зависит от размеров компании. Минимальный состав должен быть не менее трех членов. Германское законодательство предписывает иметь большие наблюдательные советы.

Члены наблюдательного совета избираются акционерами на срок четыре хозяйственных года после начала деятельности. До истечения сроков полномочий члены наблюдательного совета могут быть переизбраны общим собранием акционеров большинством в три четверти голосов. Наблюдательный совет из числа своих членов избирает председателя и заместителя председателя.

Правление формируется из менеджмента компании. Правление может состоять из одного или нескольких лиц. На правление возлагается задача непосредственного хозяйственного руководства компанией и ответственность за результаты ее деятельности. Члены правления назначаются наблюдательным советом на срок до пяти лет. Членам правления запрещено заниматься какой-либо коммерческой деятельностью помимо основной работы, а также участвовать в органах управления других компаний без согласия наблюдательного совета. Работа правления строится на коллегиальной основе, когда решения принимаются на основе консенсуса. В сложных ситуациях, когда консенсуса добиться не удастся, решения принимаются голосованием. Каждый член правления имеет один голос, решение считается принятым, если за него проголосовало большинство членов правления.

Основные отличия американской модели от германской

Основные различия между рассмотренными моделями корпоративного управления состоят в следующем:

в американской модели интересы акционеров есть, по преимуществу, интересы мелких частных обособленных друг от друга инвесторов, которые в силу своей разобщенности находятся в большой зависимости от менеджмента корпораций. В качестве противовеса такой ситуации увеличивается роль рынка, который через рынок корпоративного контроля осуществляет контроль над менеджментом акционерных обществ;

в германской модели акционеры представляют собой совокупность достаточно крупных держателей пакетов акций, а потому они могут объединяться между собой для осуществления своих общих интересов и на этой основе иметь твердый контроль над менеджментом акционерного общества. В такой ситуации роль рынка как внешнего контролера за деятельностью общества резко снижается, ибо корпорация сама контролирует свою конкурентоспособность и свои результаты работы;

Из сказанного вытекает различие в функциях совета директоров. В американской модели — это совет директоров как совет управляющих, который по сути распоряжается всей деятельностью акционерного общества и несет ответственность за нее перед собранием акционеров и контрольными органами государства.

В германской модели управления существует строгое разделение функций управления и контроля. В ней совет директоров есть наблюдательный совет, точнее — контролирующий орган, а не орган, осуществляющий всю полноту управления акционерным обществом. Его контрольные функции напрямую связаны с возможностью быстрой смены текущего менеджмента корпорации в случае, если ее деятельность перестает удовлетворять интересам акционеров. Участие в наблюдательных советах представителей других корпораций позволяет учитывать в деятельности корпорации не только интересы своих акционеров, но и интересы других корпораций, так или иначе связанных с ее деятельностью. В результате интересы отдельных групп акционеров германской корпорации обычно не являются превалирующими, поскольку на первое место выдвигаются интересы компании в целом.

### **3. Формирование портфеля проектов девелоперской компании**

В настоящее время одной из самых популярных теорий управления инвестиционным портфелем является теория Г. Марковица, сформулированная в его работе «Выбор портфеля: эффективная диверсификация инвестиций». В дальнейшем, именно эта теория дала развитие моделям оценки инвестиционных портфелей, например, такой, как Capital Assets Pricing Model (САРМ). В основу модели Марковица положена идея о том, что инвестор нацелен на получение определенного уровня дохода и старается минимизировать риск. В случае, если риск достаточно велик, инвестор прикладывает усилия для повышения доходности своего портфеля, для того, чтобы в случае отклонения стоимости отдельных компонент портфеля в меньшую сторону общая доходность осталась на заданном уровне. По мнению Г. Марковица, рациональный инвестор будет стараться диверсифицировать портфель и включит в его состав активы, корреляция стоимости (либо доходности) которых минимальна по отношению к другим активам портфеля. Подобная диверсификация портфеля позволяет минимизировать отклонение доходности инвестиционного портфеля от заданного значения. Проиллюстрировать теорию Г. Марковица можно на примере.

Среднеквадратическое отклонение рассчитывается как корень квадратный из дисперсии рассматриваемой величины. Согласно теории Г. Марковица, инвестиционный портфель имеет два наиболее важных показателя - уровень доходности и уровень риска.

В которой параметром обозначена доля инвестиционных вложений, а параметром - ожидаемая доходность. Таким образом, можно сказать что - является ожидаемой доходностью портфеля. Уровень риска не что иное, как среднеквадратическое отклонение ожидаемой доходности от заданного значения.

Проведя математические расчеты и рассчитав выше обозначенные коэффициенты, можно построить график, отображающий различные варианты инвестиционных портфелей.

У каждого инвестора имеются собственные предпочтения по соотношению риска и доходности, которые могут быть представлены «функциями предпочтения», либо, как их еще называют - «функциями безразличия».

Для нахождения наиболее эффективного портфеля для определенного типа инвестора необходимо найти касательную функции полезности инвестора с границей эффективного множества портфелей.

Теория Г. Марковица в первую очередь ориентирована на составление инвестиционного портфеля из ценных бумаг, торгуемых на бирже. Для формирования портфеля девелоперских проектов эту теорию необходимо расширить и проанализировать

факторы, влияющие на прибыльность проектов, так как в случае с торгуемыми ценными бумагами за основу для анализа уровня риска достаточно взять предыдущую волатильность ценных бумаг. При формировании портфеля девелоперских проектов можно ориентироваться не только на показатели риска и доходности, но также принимать во внимание и другие показатели, например такие, как срок реализации проекта, минимальная сумма собственных инвестиций необходимых для запуска проекта, синергетический эффект проекта и другие.

Процесс формирования портфеля проектов девелоперской компании, можно разделить на несколько наиболее важных этапов - формирование земельного банка, оценку ресурсного потенциала участка и формирование возможной концепции проекта, оценка проекта и возможных рисков.

При формировании земельного банка можно использовать два принципиально отличающихся друг от друга подхода. Первый подход - «от идеи к поиску земельного участка» предполагает формулирование определенных критериев, которыми должен соответствовать земельный участок, для реализации того или иного девелоперского проекта. В рассмотрение принимаются только те участки, которые соответствуют желаемым критериям. При другом подходе - «от земельного участка к поиску идеи», рассматриваются все предложения по земельным активам, в процессе рассмотрения определяется наиболее выгодные варианты участка и выбирается концепция девелоперского проекта, который может быть реализован на данном участке. Выбор того или иного подхода при поиске земельных участков должен быть закреплен в стратегии развития компании.

Оценка инвестиционной привлекательности и ресурсного потенциала площадок включает в себя оценку имеющихся ограничений, возможностей подключений коммуникаций, правовой статус земли, экологию места, рыночные тенденции развития рынка недвижимости в рассматриваемом районе, транспортную доступность, а также ряд других факторов. На основании проведенного анализа формулируются концепции проекта, варианты возможного развития участка.

После того, как сформированы основные концепции развития участка, рассчитываются финансовые модели проектов, и проводится SWOT-анализ с целью выявления факторов в наибольшей степени влияющих на успешность реализации проекта. К подобным факторам могут быть отнесены макроэкономические показатели, динамика цен на рынке недвижимости, ставки налогов, изменения законодательства, стоимость строительных материалов, а также ряд других факторов, которые должны быть количественно оценены.

На основании анализа разработанных концепций возможно развития каждой площадки выбираются наиболее оптимальные. На этапе отбора проектов может быть использована модель «Stage Gate», активно применяющаяся в НИОКР. Суть данной модели заключается в том, что выделяется ряд этапов оценки и реализации проекта, на каждом из которых детально оценивается перспективность проекта и принимается решение о его дальнейшей реализации.

Сценарный анализ развития проекта проводится с целью оценки корреляции параметров проекта, качественной и количественной оценки возможных рисков проекта, определяются два наиболее важных показателя проекта, на основании которых принимаются решения по вхождению в проект - соотношение риска и доходности проекта. Помимо показателей риска и доходности проекта, при выборе оптимального портфеля можно принимать в расчет различные финансовые показатели проектов портфеля.

#### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Сущность организации девелопмента в компании.
2. Стратегия корпоративного управления девелоперской деятельностью.

3. Структуры и процессы корпоративного управления девелопментом.
4. Формирование портфеля проектов девелоперской компании.
5. Управление персоналом

## **10. Основы управления недвижимостью**

План лекции

1. Субъекты рынка недвижимости.
2. Структура недвижимости.
3. Основные понятия и принципы управления недвижимостью.
4. Основные элементы управления недвижимостью

### **1. Субъекты рынка недвижимости**

Субъектами рынка недвижимости являются:

- Покупатели (физические и юридические лица);
- Инвесторы;
- Продавцы (собственники имущества, фонды имущества, органы, уполномоченные местной властью);

Всевозможные посредники, организующие процесс купли-продажи и передачи прав собственности:

- агентства оценщиков;
- риэлтерские фирмы;
- юридические фирмы;
- рекламные агентства;
- биржи недвижимости;
- страховые компании;
- аукционные фирмы;
- фондовые биржи;
- конкурсные комиссии;
- чековые инвестиционные фонды;
- комиссии по приватизации предприятий;
- банки (в т. ч. ипотечные) и др.

Государственные органы:

- бюро технической инвентаризации (ПИБ);
- комитеты по управлению имуществом (КУГИ);
- арбитражные суды;
- нотариальные конторы;
- налоговые инспекции;
- комитеты по земельным ресурсам и землеустройству.

### **2. Структура недвижимости**

При описании структуры рынка недвижимости применяют три наиболее распространенных подхода: институциональный, объектный, воспроизводственный.

Институциональный подход описывает каждый вид профессиональной деятельности на рынке недвижимости с точки зрения правовых норм, правил и стандартов, типичных способов его осуществления и регулирования, т.е. как самостоятельный институт, а также взаимосвязи между институтами. Назовем некоторые институты рынка недвижимости:

органы власти (федеральные, региональные, муниципальные), осуществляющие регулирование условий функционирования и развития рынка недвижимости;

институт независимой оценки недвижимости;  
банки и другие финансовые институты (инвестиционные фонды, трастовые фонды), использующие в своей деятельности механизм залогового кредитования;  
институт управляющих недвижимостью;  
институт риэлторов и девелоперов;  
государственный и частный нотариат;  
строительные организации;  
арендаторы недвижимости;  
продавцы недвижимости;  
саморегулируемые и общественно-профессиональные объединения участников рынка недвижимости;  
девелопмент.

Объектный подход классифицирует деятельность на рынке недвижимости с точки зрения объекта гражданских правоотношений (земля, искусственные сооружения, а также соответствующие им права собственности). При объектном подходе правомерно будет выделить:

рынок земли: первичный (в том числе приватизация) и вторичный рынки, рынок аренды (который также делится на первичный и вторичный) и другие формы закрепления участков земли в пользование;

рынок искусственных сооружений: делится на рынок жилых и нежилых помещений. Рынок нежилых помещений делится на рынок коммерческой, промышленной и социальной (парки, зоны отдыха, санатории, дома культуры) недвижимости. Каждый из секторов может быть первичным (в том числе приватизация) и вторичным, а также включать рынок аренды;

строительный рынок: рынки строительных подрядов, проектов, технологий и пр.;

рынок таймшеров (временных отрезков, на которые делится использование одного и того же объекта недвижимости разными владельцами, например: круглогодичный «график» аренды пятью семьями виллы на берегу моря).

Воспроизводственный подход описывает структуру рынка через призму отношений, возникающих в процессе цикла воспроизводства недвижимости. С достаточной степенью условности они могут быть представлены тремя группами отношений:

отношения, возникающие в процессе реконструкции или создания объекта недвижимости (сектор развития объектов недвижимости). Сектор развития (реконструкции, создания) объектов недвижимости предполагает деятельность по созданию (видоизменению) физических характеристик объектов недвижимости;

отношения, возникающие в процессе эксплуатации, содержания и управления объектами недвижимости (сектор потребления объектов недвижимости). Сектор эксплуатации и управления недвижимостью обеспечивает потребление — эксплуатацию, содержание и управление объектами недвижимости. От организации потребления недвижимости зависят длительность физического существования объекта и полезный эффект для владельца: позволит ли обладание недвижимостью получить доход или решить социальные задачи;

отношения перераспределения прав на недвижимость (сектор оборота прав на недвижимость). Сектор оборота прав на объекты недвижимости обеспечивает переход прав на объекты недвижимости, регистрацию прав и сделок с ними. В результате оборота прав происходит перераспределение недвижимости между экономическими субъектами в соответствии с их хозяйственными целями и интересами. С переходом прав у владельцев недвижимости возникают и обязанности, прежде всего — платить налоги и содержать за свой счет и под свою ответственность объекты недвижимости.

Переплетение отношений этих секторов формирует воспроизводственную структуру рынка недвижимости в целом.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно разделить по различным признакам:

1. По способу совершения сделок на рынке недвижимости выделяются две его составляющие: первичный и вторичный рынки недвижимости.

Первичный рынок — экономическая ситуация, когда недвижимость как товар впервые поступает на рынок. Основными продавцами недвижимости в таком случае выступают государство в лице своих федеральных, региональных и местных органов власти (за счет приватизации государственных и муниципальных предприятий, жилых объектов и вещных прав), строительные компании — поставщики жилой и нежилой недвижимости. Количество недвижимости, предлагаемой на первичном рынке, зависит от нового строительства. Учитывая, что потребности населения в жилье, предпринимателей — в коммерческой недвижимости далеки от должного удовлетворения, дальнейшее развитие рынка недвижимости может происходить только с учетом нового строительства, т.е. первичного рынка.

На вторичном рынке недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику — физическому или юридическому лицу.

Первичный и вторичный рынки недвижимости взаимосвязаны. Если по каким-либо мотивам (например, межнациональный конфликт в районе, неблагоприятная экологическая обстановка и т.д.) увеличится предложение недвижимости на вторичном рынке, это приведет к обесцениванию недвижимости на первичном рынке. В то же время рост затрат на строительство приводит к увеличению цен на первичном рынке жилья, что тут же сказывается на росте цен на вторичном рынке.

2. По виду объекта (товара): земельный рынок, рынок зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений, вещных прав и иных объектов.

3. По географическому фактору: каждый регион и район может представлять собой отдельный рынок; даже в различных районах отдельного города могут существовать различные рыночные условия (местный, городской, региональный, национальный, мировой).

4. По стоимости: рынок дорогой недвижимости, массовый рынок относительно недорогой недвижимости.

5. По степени готовности к эксплуатации: существующие объекты, незавершенное строительство, новое строительство.

6. По форме собственности: государственные и муниципальные объекты, частные, др.

7. По виду сделок: купли-продажи, аренды, инвестиций, ипотеки, залога и др.

8. По использованию (функциональному назначению): рынок жилья, рынок нежилых помещений (коммерческой недвижимости), рынок недвижимости промышленного и сельскохозяйственного назначения.

### **3. Основные понятия и принципы управления недвижимостью**

Управление — процесс осуществления функций планирования, организации, мотивации и контроля, который необходим для формулирования и достижения поставленных целей.

Управление недвижимостью невозможно без четко сформулированных целей, которые служат: исходным моментом любых управленческих действий; основой построения критериев оценки результатов предпринимательской деятельности; основой анализа проблем. Цель выполняет следующие основные функции:

Инициативы — сопоставление существующего и желаемого состояния, вызывающее стремление к действиям;

Инструмента управления — руководящее требование;



Критерия принятия решений – оценки информации и выбор альтернатив;  
Координирования – осуществление бесконфликтных отношений всех лиц, принимающих решения в соответствии с установленными целями;

Контроля – обеспечение объективной обратной связи в системе управления по конечным результатам.

Основные цели управления рынком недвижимости:

Реализация конституционных прав граждан на недвижимое имущество и обязанностей, связанных с владением им;

Установление на рынке определенного порядка и условий для работы всем его участникам;

Защита участников от недобросовестности, мошенничества;

Обеспечение свободного ценообразования на объекты недвижимости в соответствии с предложением и спросом;

Создание условий для инвестиций, стимулирующих предпринимательскую деятельность;

Справедливое налогообложение недвижимого имущества и участников рынка недвижимости;

Управление недвижимостью выполняет следующие функции:

1 Основные функции:

- планирование
- организация
- контроль
- реализация
- анализ

2 Частные функции:

- маркетинг – способ достижения обмена между продавцом и покупателем

- управление персоналом – способ достижения цели по средствам других физических лиц

- управление затратами
- управление прибылью
- управление рисками

3 Сквозные функции:

- коммуникация
- мотивация
- координация
- инновация

Принципы управления рынком недвижимости во многом зависят от политических и экономических условий в стране, но одновременно они должны учитывать сложившийся мировой опыт. Достижение сформулированных целей возможно при учете следующих принципов управления:

Разделение процедур – применение особых подходов к регулированию отношений различных видов недвижимости – жилых и нежилых помещений, земельных, лесных участков и других объектов.

Открытость информации обо всех участниках и объектах рынка недвижимости для принятия деловых решений.

Гласность нормотворчества – публичное обсуждение проектов законов и других нормативных актов.

Конкурентность как механизм повышения качества услуг на рынке и снижения их стоимости.

Разделение полномочий между регулирующими органами.

Объекты недвижимости государственной и муниципальной собственности находятся в общем совместном владении и пользовании всего населения соответствующего региона.

Простота и понятность правил и процедур, установленных законодательными актами о недвижимости, надежность защиты собственниками.

Применение дополнительных мер защиты на рынке жилых помещений граждан группы риска – несовершеннолетних, одиноких пенсионеров, инвалидов.

Рациональное распределение функций управления недвижимостью между государственными органами и профессиональными участниками.

Политика в области управления недвижимостью должна обеспечивать эффективное использование земель в соответствии с утвержденными схемами зонирования территории и исключительное адресное и обоснованное предоставление льгот по налогообложению.

Представительные органы государственной власти в интересах населения принимают законы и иные нормативные правовые акты.

Распоряжение государственной недвижимостью в соответствии с действующим законодательством осуществляют исполнительные органы государственной власти.

приватизация государственной и муниципальной недвижимости и возмездная передача прав на негосударственные объекты должна производиться по рыночной стоимости, а не по инвентаризационной.

Сборы и налоговые платежи, взимаемые с объектов недвижимости, в том числе и по сделкам с ними, делятся по уровням управления в соответствии с установленными нормами.

#### **4. Основные элементы управления недвижимостью**

Эффективность построения данной системы управления заключается в достижении цели управления (установленного качественного результата деятельности или состояния объекта управления) ценой минимальных издержек и наиболее результативного использования всех видов материальных и финансовых ресурсов. По нашему мнению, использование системы управления недвижимостью предприятия позволит обеспечить решение следующих задач:

Повышение эффективности использования всех объектов недвижимости предприятия, в том числе не являющихся профильными;

Снижение накладных расходов и, как следствие, более эффективная основная деятельность промышленного предприятия в результате использования непрофильной недвижимости;

Извлечение косвенных доходов и использование их для стимулирования развития основной деятельности промышленного предприятия;

Снижение количества случаев нецелевого использования объектов недвижимости предприятия;

Наиболее полное вовлечение в хозяйственный оборот всех объектов недвижимости, в том числе объектов незавершенного строительства.

В соответствии с предложенной стратегией управления недвижимостью предприятия основным объектом управления становится комплексный объект, состоящий из земельных участков (или их долей) и связанных с каждым из них зданий, сооружений (или их частей).

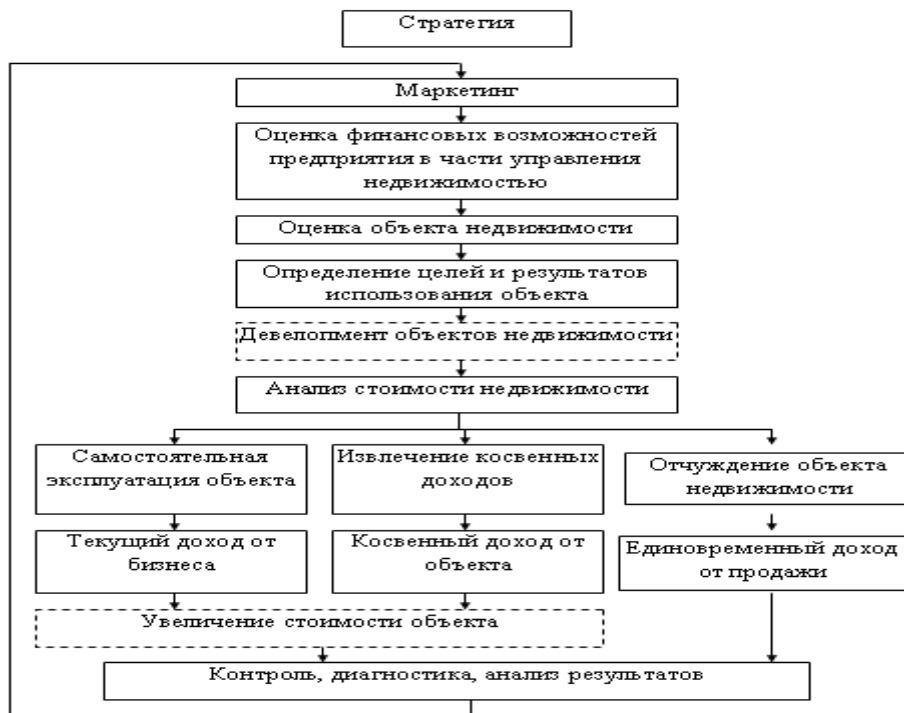


Рис. 11. Комплексный подход к разработке стратегии управления недвижимым имуществом предприятия 1

По нашему мнению, ко всей совокупности объектов недвижимости может стать реализация последовательности шагов по стратегическому управлению объектами недвижимости предприятия.

Первый шаг - полная инвентаризация объектов недвижимости, результатом которой является получение информации, позволяющей оперативно провести классификацию всех объектов в соответствии с принятой на предприятии системой критериев и, в случае необходимости, рыночную оценку отдельных объектов недвижимости.

На этом шаге необходимо внести в реестр все объекты недвижимого имущества предприятия. Далее необходимо оценить стоимость, степень юридической чистоты каждого объекта, спрогнозировать размер возможных косвенных доходов и затраты на эксплуатацию объекта.

Результаты оценок используются в рамках стратегии управления недвижимостью для определения формата использования объекта. По нашему мнению, процедура инвентаризации может быть представлена в виде последовательности мероприятий, основная цель которых - внесение объекта недвижимости (например, помещения) в базу данных предприятия и определение возможных вариантов его использования.

Результатом учета и инвентаризации недвижимого имущества является создание Кадастра недвижимости предприятия (КНП), представляющего собой единую систему оперативного учета объектов недвижимости предприятия и прав на них. Единство системы учета позволяет вносить в Кадастр следующие сведения:

- физические размеры и характеристики конкретного объекта;
- сравнительный маркетинговый анализ по различным вариантам использования объекта;
- наличие обременений и других ограничений прав собственности;
- общие затраты на эксплуатацию и содержание объекта недвижимости.

Второй шаг - выработка единых правил и процедур принятия решения по распоряжению объектами недвижимости. Они должны основываться на следующих принципах:

Отбор объектов, которые в рамках общей стратегии предприятия можно отнести к производственным объектам, на которых будет осуществляться основная и вспомогательная производственная деятельность.

Консолидация информации по объектам недвижимости, которые не попали в список производственных объектов (определение списка непрофильных объектов) и оценка перспектив объекта в рамках стратегии управления недвижимостью промышленного предприятия.

Разработка критериев использования непрофильных объектов недвижимости для извлечения косвенных либо единовременных доходов.

Использование непрофильных объектов недвижимости в коммерческих целях.

Запрет на предоставление объектов недвижимости в аренду по ставкам ниже уровня рыночных цен, на сложившемся рынке.

Прозрачность действий по предоставлению в пользование объектов недвижимого имущества.

Упрощение процедуры оформления прав пользования объектами недвижимого имущества и сокращение ее сроков.

Продажа объектов незавершенного строительства на инвестиционных условиях исходя из их рыночной стоимости.

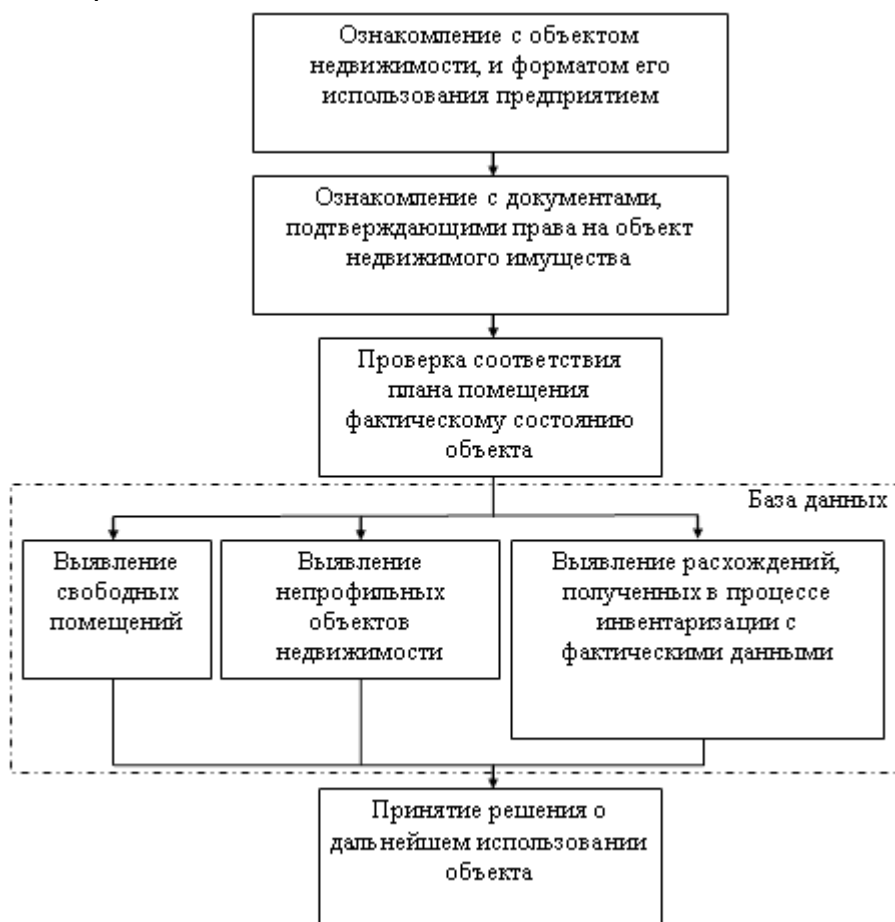


Рис. Технологическая схема проведения инвентаризации

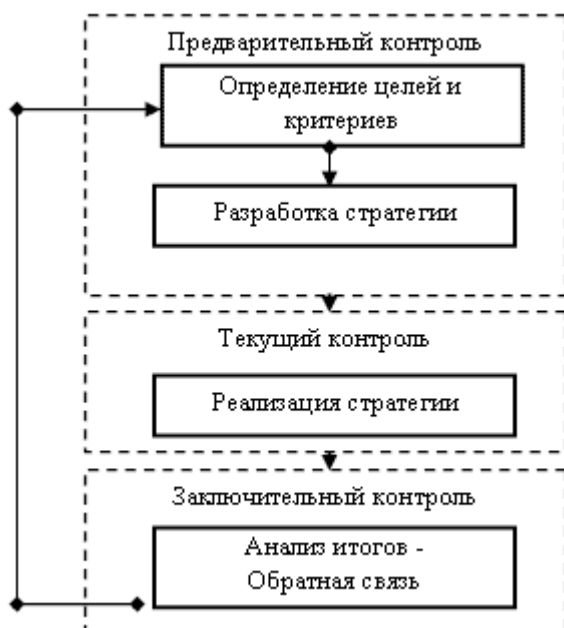


Рис. Основные элементы системы контроля достижения целей

Третьим шагом построения стратегически ориентированной системы управления недвижимостью является определение целей и возможных финансовых и нефинансовых результатов использования объектов недвижимости. На этом шаге одной из наиболее важных задач управления объектами недвижимости является создание системы контроля достижения целей управления в части управления недвижимостью, который может осуществляться по следующим основным направлениям.

В соответствии с предложенной выше стратегией управления недвижимостью промышленного предприятия эксплуатацию непрофильных объектов недвижимости можно осуществлять, основываясь на следующих базовых принципах:

использование объекта недвижимости как источник стабильного многократного дохода;

ликвидация (отчуждение) объекта в силу непредвиденных обстоятельств за однократный максимальный доход.

Таким образом, на основании рассмотренных выше принципов у предприятия появляется возможность реализовать основные стратегические цели и приоритеты в управлении недвижимостью.

#### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Рынок недвижимости.
2. Субъекты рынка недвижимости.
3. Структура недвижимости.
4. Основные понятия и принципы управления недвижимостью.
5. Основные элементы управления недвижимостью.
6. Организация деятельности по содержанию недвижимости.
7. Информационный обмен на рынке недвижимости.
8. Становление профессий, необходимых на рынке оказания сервисных услуг в недвижимости в сфере воздушного транспорта

## 11. Правовое обеспечение оценочной деятельности

План лекции

1. Основные законодательные акты по оценочной деятельности.
2. Стандарты оценки.
3. Права, обязанности, независимость оценщиков.
4. Договоры по сделкам с недвижимостью

### 1. Основные законодательные акты по оценочной деятельности

Законодательство, регламентирующее оценочную деятельность

- Независимая экспертиза, оценка ущерба после ДТП
- Оценка рыночной стоимости автомобиля
- Судебная автотехническая экспертиза
- Экспертиза лакокрасочного покрытия
- Трасологическая экспертиза
- Расчет Утраты Товарной Стоимости
- Оценка для нотариуса
- Бесплатная юридическая консультация
- Представление интересов в суде
- Ведение исполнительного производства

Оценочная деятельность, как и другие виды деятельности в сфере услуг, регламентируется законодательством Российской Федерации. Это Федеральные законы, Постановления Правительства, методические руководства, нормативные акты, методики. Они позволяют внести ясность в цели и задачи оценки, и упорядочить всю работу организаций, занимающихся оценочной деятельностью.

Основные законодательные акты, регламентирующие оценочную деятельность.

- Федеральный закон "Об оценочной деятельности в РФ". №135-ФЗ от 29 июля 1998 г. Принят Государственной Думой 16 июля 1998 г. Одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. Подписан Президентом Российской Федерации Б.Н. Ельциным.

Начиная с 1998 года и по сей день настоящий Федеральный Закон имеет несколько редакций и дополнений. Он определяет правовые основы регулирования оценочной деятельности в отношении объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям, физическим и юридическим лицам, для целей совершения сделок с объектами оценки, а также для иных целей. Закон определяет понятие оценочной деятельности, субъектов и объектов оценки; основания для проведения оценки; требования к договору на проведение оценки; требования к договору на проведения оценки; общие требования к содержанию отчета обо оценке; определяет права, обязанности и независимость оценщика; регулирует оценочную деятельность, деятельность саморегулируемых организаций оценщиков; определяет стандарты оценки.

- Федеральный Закон "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств". № 40-ФЗ от 24.04.2002 г.

Настоящий Федеральный Закон определяет правовые, экономические и организационные основы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в целях защиты прав потерпевших на возмещение вреда, причиненного их жизни, здоровью или имуществу при использовании транспортных средств иными лицами. Настоящий Федеральный Закон определяет основные принципы, условия и порядок обязательного страхования; права и обязанности владельцев ТС по страхованию гражданской ответственности; определяет понятие страховой суммы, страхового риска; регулирует базовые ставки и страховые тарифы; сроки действия договора; определяет сроки и размеры страховой выплаты; действия виновника и потерпевшего при наступлении страхового случая.

- Постановление Правительства РФ "Об утверждении стандартов оценки". № 519 от 06.07.2001 г.

Настоящее постановление Правительства доработано и дополнено 20 июля 2007 года Минэкономразвития РФ и утверждено под №256.

Федеральные стандарты оценки (ФСО) разделены на три части:

ФСО № 1 определяет общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки.

ФСО № 2 определяет цели оценки; понятия рыночной, инвестиционной, ликвидационной и утилизационной стоимости объекта оценки.

ФСО № 3 определяет требования к оценщику при составлении отчета об оценке.

- Методическое Руководство по определению стоимости автотранспортных средств на момент предъявления (РД 37.009.015-98) с изменением 1,2,3,4,5 и изменением № 6, июль 2006 г.

Методическое руководство согласовано с Министерством Юстиции РФ (письмо № 13-67 от 25.02.1998 г.) и утверждено Министерством Экономики РФ 04 июля 1998 г.

Методика разработана специалистами ФГУП "Нами", МГТУ "МАМИ", МАДИ (ГТУ), ООО "Прайс-Н" при участии независимых специалистов. Настоящее Методическое руководство является настольной книгой оценщика и автоэксперта.

Методическое руководство определяет порядок определения стоимости автотранспортных средств (АМТС) и их комплектующих затратным, сравнительным и доходным подходом с учетом естественного физического износа автомобиля; определяет порядок определения стоимости ремонта (это нормы, правила, процедуры, технологии и объемы работ), расходы на оплату работ, стоимости материалов и запасных частей; определяет особенности расчета стоимости ремонта АМТС находящимся на гарантийном (фирменном) обслуживании, экономическую целесообразность ремонта; определяет порядок расчета утраты товарной стоимости (УТС), ее границы и последовательность расчета.

Методическое руководство определяет общие понятия и принципы оценки и экспертной деятельности (т.е. правовую и нормативную базу, цели, задачи, объекты и субъекты, право и основание для проведения оценки и экспертизы); определяет требования к договору оценки (экспертизы), отчету (экспертному заключению), сроком проведения, порядок проведения оценки (экспертизы); права, обязанности и независимость оценщика (эксперта), размер оплаты труда.

Кроме выше перечисленных законодательных (правовых) актов в процессе проведения оценочных работ руководствуются:

- Федеральным Законом "О защите прав потребителей".

- Федеральным законом "О безопасности дорожного движения".

- Постановлением Правительства РФ "Об организации независимой технической экспертизы транспортных средств" № 238 от 24.04.2003 г.

- Гражданским Кодексом РФ.

## **2. Стандарты оценки**

Правовые основы стандартизации в РФ установлены Законом РФ «О стандартизации» Стандартизация представляет собой деятельность по установлению норм, правил, характеристик продукции, услуг и процессов.

Основными задачами системы стандартизации услуг в области оценки являются:

1. обеспечение взаимопонимания и взаимодействия между всеми сторонами-участниками процесса оценки имущества;

2. формирование нормативной базы для обеспечения проведения сертификации услуг по оценке;

3. установление единых требований к методам оценки, содержанию и форме отчетов по оценке;
4. создание и ведение системы классификации и кодирования технико-экономической информации, используемой при оценке;
5. гармонизация терминологии, классификации услуг, методов оценки с международными стандартами;
6. содействие соблюдению законодательства РФ средствами и методами стандартизации.

Начиная с сентября 1999 г., в соответствии с поручением Правительства РФ от 20.09.99 г. № 932 Министерством государственного имущества России совместно с другими заинтересованными ведомствами и в тесном сотрудничестве с профессиональными организациями оценщиков велась выработка проектов стандартов оценки, обязательных к применению субъектами оценочной деятельности.

Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности были утверждены 6 июля 2001 г. Постановлением Правительства РФ № 519. Согласно этому Постановлению выработками утверждение методических рекомендаций по оценочной деятельности применительно к различным объектам оценки (по согласованию с федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими регулирование в соответствующей сфере деятельности), видам стоимости объекта оценки, проведению оценки, а также экспертизы отчетов об оценке было возложено на Министерство имущественных отношений РФ (Минимущество России).

Требования Стандартов являются обязательными к применению субъектами оценочной деятельности при определении вида стоимости объекта оценки, подходов к оценке и методов оценки, а также при проведении оценки.

Согласно требованиям Стандартов при составлении отчета об оценке оценщик обязан использовать информацию, обеспечивающую достоверность отчета об оценке как документа, содержащего сведения доказательственного значения.

В Стандарте оценки дается определение базовых видов стоимости объекта оценки, подходов к оценке и методов оценки. Помимо определения рыночной стоимости объекта оценки в Стандарте дается определение видов стоимости, отличных от рыночной. К таким видам относятся:

1. стоимость объекта оценки с ограниченным рынком товаров;
2. стоимость замещения объекта оценки,
3. стоимость воспроизводства объекта оценки,
4. стоимость объекта оценки при существующем использовании;
5. инвестиционная стоимость объекта оценки;
6. стоимость объекта оценки для целей налогообложения,
7. ликвидационная стоимость объекта оценки;
8. утилизационная стоимость объекта оценки,
9. специальная стоимость объекта оценки.

В Стандарте дается определение трех базовых подходов к оценке: затратного, сравнительного и доходного. Согласно требованиям Стандартов, оценщик при проведении оценки обязан использовать (или обосновать отказ от использования) данные подходы к оценке. При этом оценщик вправе самостоятельно определять, в рамках каждого из подходов, конкретные методы оценки, определяемые в Стандарте как способ расчета стоимости объекта оценки в рамках одного из подходов к оценке. Оценщик на базе полученных в рамках каждого из подходов к оценке результатов определяет итоговую величину стоимости объекта оценки. При этом согласно требованию Стандартов итоговая величина стоимости объекта оценки должна быть выражена в рублях в виде единой величины, в случае если в договоре об оценке не предусмотрено иное.

Раздел III Стандартов определяет основные требования к проведению оценки, этапы проведения оценки, порядок сбора и обработки информации.



Оценка объекта оценки может проводиться оценщиком только при соблюдении требования к независимости оценщика, предусмотренного законодательством РФ об оценочной деятельности. В случае, в случае если он не отвечает указанному требованию, оценщик обязан сообщить об этом заказчику и отказаться от заключения договора об оценке. При заключении договора об оценке оценщик обязан предоставлять заказчику информацию о требованиях законодательства РФ об оценочной деятельности, в т. ч. о порядке лицензирования оценочной деятельности, обязанностях оценщика, требованиях к договору об оценке и отчету об оценке, а также о стандартах оценки. Факт предоставления такой информации фиксируется в договоре об оценке.

Статья 20 Стандарта устанавливает шестимесячный срок действительности итоговой величины стоимости объекта оценки для совершения сделок.

В Международном комитете по стандартам оценки (IVSC) полномочным представителем РФ является Российское общество оценщиков (РОО), в связи с этим содержание основного перечня стандартов РОО составили международные стандарты этого комитета. Сегодня общее количество утвержденных и разрабатываемых стандартов РОО составляет более 30. Их использование призвано обеспечить процесс оценки имущества и проведения сертификации услуг.

Перечень стандартов Российского общества оценщиков.

1. Система нормативных документов Российского общества оценщиков.
2. Классификатор услуг по оценке имущества.
3. Декларация Российского общества оценщиков.
4. Кодекс профессиональной этики.
5. Общие понятия и принципы оценки.
6. Рыночная стоимость как база оценки.
7. Базы оценки, отличные от рыночной стоимости.
8. Оценка в целях финансовой отчетности и смежной документации.
9. Оценка ссудного обеспечения, залога и долговых обязательств.
10. Стандарты профессиональной деятельности в области оценки недвижимого имущества.
11. Оценка производственных средств, машин и оборудования.
12. Стоимость действующего предприятия как база оценки.
13. Оценка нематериальных активов.
14. Оценка объектов интеллектуальной собственности.
15. Оценка минерального сырья.
16. Оценка лесных ресурсов и лесных земель.

Учёт в процессе оценки факторов окружающей среды - Система нормативных документов РОО создается в соответствии с экономическими условиями развивающихся рыночных отношений и структуры управления в РФ на базе действующего законодательства, норм, правил и государственных стандартов инвестиционной сферы экономики.

Главная направленность разрабатываемых нормативных документов РОО - защита прав и охраняемых законом интересов потребителей, общества и государства при развитии самостоятельности и инициативы организаций, предприятий и специалистов-оценщиков.

Одним из базовых средств решения этой задачи является использование методических принципов, которые находят все большее распространение в международной и отечественной практике стандартизации. В отличие от ранее используемого подхода, когда в нормативных документах приводят подробное описание методов обоснования и расчета, создаваемая система нормативных документов РОО должна содержать в первую очередь характеристики оценки, основанные на требованиях потребителей.

Разрабатываемые в соответствии с настоящим подходом нормативные документы должны устанавливать прежде всего требования к результатам оценки как услуги, которые должны быть удовлетворены, или цели, которые должны быть достигнуты на базе использования результатов.

### **3. Права, обязанности, независимость оценщиков**

Независимый оценщик вправе:

- разрабатывать и внедрять алгоритмы оценки имущества и объектов в соответствии с общепринятыми стандартами оценочных работ;
- при выполнении работ по обязательной оценке требовать доступа к документации на оцениваемый объект в полном объеме;
- собирать, систематизировать и официально запрашивать дополнительную информацию, имеющую важное значение для выполнения оценочных работ (за исключением сведений, составляющих гостайну или подпадающих под требование неразглашения коммерческой информации);
- на платной основе подключать к выполнению оценочных работ других профессиональных оценщиков или профильных специалистов, обладающих необходимой квалификацией и специальными знаниями;
- не приступать к оценочной работе или своевременно прекращать оценку, если заказчиком нарушаются условия договора по предоставлению информационных данных на объект оценки либо оценщику не созданы нормальные условия ведения работ;
- требовать возместить понесенные финансовые затраты на проведение оценки, а также выплатить установленное вознаграждение за оценочные работы, выполненные по решению судебных органов (в том числе арбитража или третейского суда).

Независимый оценщик обязан:

- состоять в СРОО (саморегулируемой организации оценщиков);
- строго исполнять требования действующих законодательных и нормативных актов, стандартов оценки, принятых в РФ, а также правил своей СРОО;
- обеспечивать соблюдение норм профессиональной и деловой этики;
- своевременно информировать заказчика или работодателя-юрлица об объективных обстоятельствах, препятствующих выполнению оценочных работ;
- гарантировать сохранность всей документации, с которой оценщик работает в процессе оценки объекта или имущества;
- сообщать заказчику подробную информацию о своей СРОО, данные полиса страхования ответственности, документ о профильном образовании в сфере оценочной деятельности;
- не разглашать конфиденциальную и служебную информацию, полученную в процессе выполнения работ по оценке объекта или имущества (за исключением предусмотренных законодательством РФ особых случаев);
- предоставлять выкопировки, выписки или полные копии отчетов об оценке (в том числе в электронном виде) судебным, правоохранительным или иным уполномоченным госорганам по их требованию;
- предоставлять заказчику заверенную выписку своей СРОО.

Оценщик может работать у юрлица по контракту (трудовому договору). Для юрлица - оценочной компании - существуют особые требования, отраженные в законодательных актах, регулирующих оценочную деятельность в РФ. Так, российская оценочная компания обязана:

- иметь в своем штате не менее двух профессиональных оценщиков;
- гарантировать надежную сохранность полученной документации с целью проведения оценочных работ;

- своевременно информировать заказчика и любую заинтересованную сторону о невозможности выполнения оценочных работ в связи с возникновением определенных условий или обстоятельств, которые препятствуют объективной оценке объекта или имущества;

- иметь полис страхования гражданской ответственности и предъявлять его по требованию заказчиков;

- гарантировать неразглашение конфиденциальной и служебной информации, полученной в результате оценки объекта или имущества (кроме особо предусмотренных законодательством РФ случаев и обстоятельств);

- обеспечивать своей СРОО возможность знакомиться с документацией и материалами работ по оценке объектов и имущества (выполнение контрольных функций саморегулируемой организации оценщиков) за исключением конфиденциальной (в том числе служебной, закрытой, важной коммерческой) информации;

- выдавать копии отчетов об оценке объектов или имущества по требованию уполномоченных государственных органов (включая судебные, арбитражные, правоохранительные и другие);

- не менее чем 3,0 (Три) года обеспечивать ответственное хранение отчетов и иной документации, использованной при разработке отчета по оценке.

Независимость оценщика или оценочной компании обеспечивается отсутствием имущественного интереса в отношении объекта или имущества оценки, а также отсутствием близких родственных связей между заказчиком и исполнителем работ. Если оценщик - учредитель (соучредитель), акционер, собственник, должностное лицо или сотрудник юрлица-заказчика, такой оценщик не может быть допущен к выполнению оценочных работ.

Принцип независимости оценщика и оценочной компании соблюдается недопущением оценщика к работе в случаях, если:

- оценщик имеет те или иные права или обязательства в отношении оцениваемого объекта или имущества;

- оценщик является кредитором или участником юрлица-заказчика или если такое юрлицо является его страховщиком/кредитором.

Любого рода вмешательство, в том числе завуалированное (например, чрезмерная опека) в работу оценщика негативным образом отражается на результатах оценки в смысле их полноты и достоверности, а потому недопустимо. Кроме того, недопустимым является искусственное ограничение спектра изучаемых оценщиком моментов и вопросов, любого рода давление на оценщика, настойчивые советы и двусмысленные пожелания. Важно: гонорар оценщика не может зависеть от конечной стоимости, приведенной в отчете, то есть от результата оценочных работ.

Юрлицу (оценочной компании) законодательно запрещено заключение договора на выполнение оценочных работ, если у этого юрлица есть имущественный интерес в отношении оцениваемого объекта или имущества и(или) данное юрлицо так или иначе аффилировано (связано) с заказчиком.

#### **4. Договоры по сделкам с недвижимостью**

Цель сделки — приобретение права собственности или права пользования имуществом.

Действительность сделки определяется через совокупность следующих условий:

законность содержания;

правоспособность и дееспособность физических и юридических лиц, совершающих сделку;

соответствие воли и волеизъявления участников сделки;

соблюдение формы сделки.

Если хотя бы одно из вышеперечисленных условий не будет соблюдено, то сделка недействительна.

Сделка считается ничтожной, если:

совершена с целью, заведомо противной основам правопорядка или нравственности;

волеизъявление не соответствует подлинной воле;

нарушены форма сделки и требования о ее государственной регистрации;

сторона сделки недееспособна, т. е. неспособна понимать значение своих действий;

сделка юридического лица выходит за пределы его правоспособности.

Сделки могут совершаться в двух формах:

устной;

письменной.

В устной форме сделка возможна:

если законом или соглашением не установлена письменная форма;

для сделок, исполненных при самом их совершении (кроме тех, для которых предусмотрена нотариальная форма, и сделок, несоблюдение простой письменной формы которых влечет их недействительность);

для сделок во исполнение договора, заключенного в письменной форме (если это не противоречит закону, иным правовым актам и договору).

Письменная форма сделки заключается в составлении документа, отражающего содержание сделки и подписанного лицом, ее совершающим.

Сделки с недвижимостью подлежат нотариальному удостоверению и государственной регистрации.

Типы операций с недвижимым имуществом

Со сменой собственника	С изменением состава собственников	С добавлением иных субъектов прав
Купля-продажа Наследование по закону или по завещанию Реализация обязательств (залог или долги) Приватизация; национализация Оформление ренты и пожизненного содержания с иждивением Изъятие земельного участка и снос строения Обмен и мена	Акционирование Изменение состава с разделом имущества Изменение состава субъектов при ликвидации предприятия Внесение имущества в уставный капитал Долевое строительство с выделением долей Оформление кредита под залог недвижимости Расселение (коммунальной квартиры) Вступление в кондоминиум	Инвестирование средств Строительство, реконструкция Передача в доверительное управление Аренда, наем, поднаем, перенаем Передача в хозяйственное ведение, оперативное управление Передача земли в наследуемое владение и постоянное пользование Введение и снятие сервитутов, бронирование Страхование

Купля-продажа — сделка, в которой продавец обязуется передать объект недвижимости в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять этот объект и уплатить за него определенную цену. Субъектами сделки могут быть и граждане, и юридические лица.

Договор купли-продажи объекта недвижимости заключается в письменной форме и подлежит обязательной государственной регистрации.

При заключении договора купли-продажи по этой сделке продавец вправе требовать:

уплаты оговоренной в договоре цены;

оплаты цены объекта и процентов (на основе учетной ставки банковского процента по месту жительства продавца), если покупатель не оплачивает объект своевременно;  
оплаты объекта недвижимости или отказа от исполнения договора купли-продажи, если покупатель отказывается принять и оплатить объект.

При этом продавец обязан:

передать объект недвижимости свободным от любых обременений, если только покупатель не согласился принять объект обремененным именно этими правами;

в случае изъятия объекта у покупателя третьими лицами возместить покупателю убытки, если не докажет, что тот знал или должен был знать о наличии оснований, послуживших причиной изъятия;

вступить в дело на стороне покупателя в случае предъявления иска об изъятии объекта недвижимости третьим лицом;

передать объект покупателю в том виде, в котором предусматривается договором купли-продажи.

Покупатель вправе требовать:

передачи проданного ему объекта недвижимости;

уменьшения цены объекта либо расторжения договора купли-продажи, если объект имеет обременения;

При передаче объекта, не соответствующего тому виду, который он имел при заключении договора купли-продажи:

соразмерного уменьшения цены сделки,

безвозмездного устранения недостатков в определенный (разумный) период, возмещения своих расходов на устранение этих недостатков,

возврата уплаченной цены объекта при отказе от исполнения договора;

замены объекта недвижимости в соответствии с видом (и качеством), предусмотренным договором купли-продажи;

предъявить требования, связанные с недостатками объекта недвижимости, при обнаружении их в разумный срок, но в пределах двух лет, если иное не установлено законом или договором.

При этом покупатель обязан:

принять переданный ему объект недвижимости;

оплатить объект непосредственно до или после передачи объекта, если иное не установлено договором, законом, иным правовым актом;

оплатить объект по цене, предусмотренной договором купли-продажи.

Выделяются следующие формы организации операций купли-продажи:

индивидуальные сделки (с участием посредника);

публичные торги.

Торги по продаже прав собственности или прав аренды на недвижимость проводятся в форме аукциона или конкурса.

Аукцион — публичный способ продажи объекта покупателю, предложившему максимальную цену без возложения на него каких-либо обязательств. По форме подачи заявлений различают аукционы открытый и закрытый.

Конкурс — способ продажи, предусматривающий предложение покупателем максимальной цены при условии выполнения им по отношению к объекту определенных обязательств — социальных (с реализацией социально-значимых программ) или инвестиционных (с выполнением инвестиционных программ).

Тендер — конкурсная форма проведения подрядных торгов, на которых осуществляется продажа права заключения договора подряда на реализацию проекта.

Мена — сделка, в которой каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один объект в обмен на другой. Субъектами сделки могут быть и граждане, и юридические лица.

Если при сделке оказывается, что в соответствии с договором мены объекты обмена признаются неравноценными, то сторона, цена объекта которой ниже, должна оплатить разницу в ценах.

Если сроки передачи объектов недвижимости не совпадают, то применяются правила о встречном исполнении обязательств.

Право собственности в этой сделке переходит к сторонам одновременно после исполнения обеими сторонами обязательств передать объекты недвижимости.

Обмен — сделка:

между нанимателями-пользователями помещений с получением соответствующих документов (обеспечивается обмен права пользования на равноценное право пользования);

между нанимателем помещения (имеющим только право пользования) и собственником (обеспечивается обмен права пользования на право собственности).

Дарение и наследование

Дарение — сделка, в которой даритель безвозмездно передает или обязуется передать одаряемому:

объект недвижимости в собственность;

имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить одаряемого от имущественных обязанностей.

Субъектами сделки могут быть либо граждане, либо юридические лица.

Для сделки дарения имеются ограничения:

если объект недвижимости находится в общей совместной собственности, то дарение возможно только с согласия всех его участников;

для юридических лиц, если объект недвижимости принадлежит на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, дарение возможно только с согласия собственника объекта недвижимости.

В сделке дарения одаряемый вправе в любое время до передачи ему объекта недвижимости отказаться от него.

Наследование

Наследование обеспечивает переход права собственности на имущество после смерти субъекта к его наследнику по завещанию или — при отсутствии завещания — по закону.

Рента — сделка, в которой получатель ренты — собственник объекта недвижимости передает объект в собственность плательщику ренты, который, в свою очередь, обязуется в обмен на полученный объект периодически выплачивать получателю ренты определенную денежную сумму либо предоставлять средства на его содержание в иной форме. При этом получатель ренты лишается права собственности на объект недвижимости и приобретает право его залога.

Договор по этой сделке совершается в письменной форме и обязательно удостоверяется нотариально и регистрируется.

Рента обременяет земельный участок, предприятие, здание, сооружение или другое недвижимое имущество, переданное под ее выплату. В случае отчуждения такого имущества плательщиком ренты его обязательства по договору ренты переходят на приобретателя имущества.

Лицо, передавшее обремененное рентой недвижимое имущество в собственность другого лица, несет субсидиарную с ним ответственность по требованиям получателя ренты, возникшим в связи с нарушением договора ренты.

Рента имеет несколько подвидов:

постоянная рента;

пожизненная рента;

пожизненное содержание с иждивением.

Постоянная рента выплачивается бессрочно в денежной форме или путем предоставления вещей, выполнения работ (оказания услуг), соответствующих по стоимости денежной сумме ренты, по окончании квартала (если иное не установлено договором). Постоянная рента на объект недвижимости может быть выкуплена как по желанию плательщика ренты, так и по требованию получателя ренты.

Пожизненная рента выплачивается в течение жизни получателя ренты. Денежная сумма не может быть менее одной минимальной заработной платы. Эта рента выплачивается обычно ежемесячно (если иное не установлено договором).

Пожизненное содержание с иждивением закрепляется договором, в котором определяется стоимость всего объема содержания с иждивением (которое не может быть менее двух минимальных заработных плат в месяц). При этом содержание может быть заменено на периодические платежи в деньгах.

Аренда — сделка, при которой арендодатель (собственник объекта или лицо, уполномоченное на это законом или собственником) обязуется предоставить арендатору объект недвижимости за арендную плату во временное владение и пользование или только во временное пользование данный объект недвижимости. Письменная форма договора аренды и его регистрация обязательны.

Если случится, что объект недвижимости передается в собственность другому лицу (т. е. собственник его продает или обменяет, или подарит, или заключит рентный договор), то арендный договор не изменяется с новым собственником и не расторгается (если этого не желает арендатор).

При заключении договора аренды этой сделке арендодатель вправе требовать: своевременной уплаты арендной платы;

расторжения договора аренды, если арендатор пользуется объектом не в соответствии с его назначением или условиями договора.

Арендодатель обязан:

предоставить сданный в аренду объект недвижимости своевременно и в состоянии, соответствующем его назначению и условиям договора аренды;

отвечать за недостатки сданного в аренду объекта, препятствующие его использованию;

Арендатор имеет право:

истребовать сданный в аренду объект недвижимости;

при обнаружении недостатков в арендуемом объекте: требовать их устранения, либо уменьшения арендной платы, либо возмещения расходов на их устранение, либо расторжения договора аренды;

требовать уменьшения арендной платы или расторжения договора при появлении не оговоренных прав третьих лиц на арендуемый объект;

с согласия арендодателя: сдать объект недвижимости в субаренду; передать арендные права другому лицу; отдать арендные права в залог или внести в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ;

иметь преимущество при заключении аренды на новый срок.

Арендатор обязан:

своевременно вносить арендную плату;

пользоваться арендуемым объектом недвижимости в соответствии с его назначением и условиями договора.

Право на часть земельного участка, которая занята недвижимостью и необходима для её использования, передаётся одновременно с передачей арендных прав на недвижимость.

Найм жилого помещения — операция, в которой одна сторона — собственник жилого помещения или уполномоченное им лицо (наймодатель) — обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем.

Юридическим лицам жилое помещение может быть предоставлено во владение и (или) пользование на основе договора аренды или иного договора. Юридическое лицо может использовать жилое помещение только для проживания граждан.

В социальный найм предоставляются изолированные жилые помещения нормируемого размера из государственных и муниципальных фондов для бессрочного проживания при условии оплаты части коммунальных услуг. В коммерческий найм предоставляются жилые помещения из государственных и муниципальных фондов без нормирования размера за договорную коммерческую плату на срок до 5 лет.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Основные законодательные акты по оценочной деятельности.
2. Стандарты оценки.
3. Система правового обеспечения.
4. Права, обязанности, независимость оценщиков.
5. Документальное оформление оценочной деятельности.
6. Случаи проведения обязательной оценки.
7. Договоры по сделкам с недвижимостью.
8. Заключение и исполнение договора об оценке объекта.
9. Условия договора об оценке.
10. Права и обязанности сторон по договору.
11. Страхование гражданской ответственности.
12. Ответственность оценщиков.
13. Лицензирование оценочной деятельности.
14. Подготовка специалистов в области оценочной деятельности.
15. Порядок проведения контроля за соблюдением лицензионных требований и условий юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.
16. Саморегулируемые организации

## **12. Основы оценки недвижимости и бизнеса**

### **План лекции**

1. Основные понятия оценки недвижимости и бизнеса, принципы и цели.
2. Виды стоимости.
3. Основные принципы оценки компании как имущественного комплекса.

### **1. Основные понятия оценки недвижимости и бизнеса, принципы и цели**

Целью оценки бизнеса является определение стоимости объекта в зависимости от тех целей, для которых проводится оценка.

Стоимость объекта – это денежное выражение будущих доходов, которые будет приносить объект, или расходов, на создание этого объекта.

Оценочная деятельность – это один из видов профессиональной деятельности.

Оценочная деятельность – это деятельность оценщиков, направленная на установление рыночной или другой стоимости объектов оценки.

Объектами оценки могут быть:

- бизнес или его части;
- отдельные вещи или совокупность вещей, в том числе предприятие (отличие бизнеса от предприятия в наличии НМА, понятие бизнеса шире);
- различные права (собственности, долгосрочной аренды);
- обязательства (долги);
- работы и услуги;
- информация.



Оценка бизнеса проводится в двух формах:

- 1) добровольная;
- 2) обязательная.

Обязательная оценка проводится в следующих случаях:

- сделки с государственным или муниципальным имуществом;
- при возникновении споров о стоимости предмета ипотеки;
- при возникновении споров в случае изъятия имущества или национализации;
- при возникновении споров об исчислении налогооблагаемой базы;
- по требованию одной или двух сторон при заключении брачных договоров или при разделе имущества в случае развода супругов.

Целями осуществления оценки имущества могут быть:

- заключение сделки купли-продажи;
- страхование имущества;
- передача имущества в аренду или залог;
- осуществление не денежных взносов в УК;
- при определении стоимости имущества банкрота;
- при определении стоимости безвозмездно полученного имущества;
- при составлении финансовой отчетности;
- при реорганизации предприятий;
- при разрешении имущественных споров;
- при принятии управленческих решений и так далее.

По российскому законодательству субъектом оценки (оценщиком) может являться только физическое лицо, соответствующее установленным в законодательстве требованиям.

## 2. Виды стоимости

При оценке бизнеса используются следующие виды стоимости:

1) рыночная стоимость – это наиболее вероятная цена, по которой объект может быть продан на определенную дату на открытом конкурентном рынке, при условии, что покупатель и продавец обладают всей необходимой информацией, действуют разумно и не находятся под влиянием чрезвычайных ситуаций. (эффективный рынок – нет необходимости продать срочно)

Рыночная цена формируется при соблюдении следующих условий:

- стороны сделки не обязаны продавать или покупать объект;
- стороны действуют в своих интересах и обладают всей существенной информацией об объекте;
- объект продается на открытом рынке путем публичной оферты (предложение заключить сделку, не может быть отозвана, термин из гражданского законодательства);
- стоимость объекта и платеж выражены в денежной форме;
- срок экспозиции объекта на рынке достаточен для привлечения покупателей;
- стороны действуют разумно, то есть цена сделки является наибольшей для продавца и наименьшей для покупателя из достижимых;
- стороны не принуждаются к заключению сделки.

2) инвестиционная стоимость – это стоимость объекта для конкретного лица при установленных инвестиционных целях использования объекта.

3) ликвидационная стоимость - это наиболее вероятная цена, по которой объект может быть продан, при условии, что продавец обязан совершить сделку за период более короткий, чем принято для данного рынка (банкротство, продажа заложенного имущества и другое).

4) кадастровая стоимость – это стоимость, определенная законодательно установленными методами массовой оценки, например, для налогообложения.

5) залоговая стоимость – это стоимость, по которой объект оценивается в качестве залога.

6) арендная стоимость – это стоимость объекта, исходя из которой рассчитываются арендные платежи.

### 3. Основные принципы оценки компании как имущественного комплекса

Существуют следующие виды принципов оценки:

- 1) принципы пользователя;
- 2) принципы, связанные с оценкой отдельных видов имущества;
- 3) принципы, связанные с внешней средой.

Принципы пользователя включают в себя:

1) принцип полезности – любой объект обладает стоимостью только в том случае, если имеет полезность для владельца (получение дохода и тому подобное);

2) принцип замещения – разумный покупатель не заплатит за объект больше, чем наименьшая цена, за другой объект с такой же полезностью;

3) принцип ожидания – стоимость объекта определяется ожидаемой пользой, которую получит владелец объекта в будущем.

Принципы, связанные с оценкой отдельных объектов, включают в себя:

1) принцип остаточной продуктивности земельного участка – стоимость земельного участка определяется как остаточный доход после оплаты всех расходов на труд, капитал и управление;

2) принцип вклада – стоимость объекта увеличивается на величину любых улучшений или дополнений, повышающих полезность;

3) принцип возрастающей или уменьшающейся отдачи – по мере добавления одного из ресурсов доход будет сначала увеличиваться более высокими темпами, а затем все более замедленными;

4) принцип сбалансированности компании – для любого вида производства существует оптимальное сочетание факторов, при котором достигается максимальная прибыль;

5) принцип оптимального размера предприятия;

6) принцип экономического разделения и соединения прав собственности – любые объекты должны быть объединены или разделены таким образом, чтобы общая совокупная стоимость этих объектов была максимальной.

Принципы, связанные с рыночной (внешней) средой, включают в себя:

1) принцип зависимости – стоимость любого объекта зависит от большого числа факторов;

2) принцип соответствия стандартам;

3) принцип спроса и предложения;

4) принцип изменений – так как ситуация на рынке постоянно меняется, то стоимость объекта всегда определяется на какую-то дату;

5) принцип конкуренции – предприятия, работающие в монополизированных отраслях, приносят более высокую прибыль и имеют более высокую стоимость. По мере увеличения конкуренции в этих отраслях стоимость объектов будет снижаться.

#### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Основные понятия оценки недвижимости и бизнеса, принципы и цели.
2. Виды стоимости.
3. Методы оценки недвижимости и девелоперского бизнеса.
4. Основные принципы оценки компании как имущественного комплекса.
5. Оценка стоимости бизнеса.
6. Этапы процесса оценки.

7. Классификации операций с недвижимостью.
8. Основные виды сделок с недвижимостью.
9. Налогообложение недвижимости

### **13. Математические основы оценочной деятельности**

План лекции

1. Математические основы оценочной деятельности.
2. Шесть функций денежной единицы.
3. Начисление процентов.
4. Оценка потоков финансовых платежей.
5. Эквивалентность обязательств и конверсия платежей.
6. Кредитные расчеты. Погашение кредита (ссуды).

#### **1. Математические основы оценочной деятельности**

Для определения стоимости собственности, приносящей доход, необходимо определить текущую стоимость денег, которые будут получены через какое-то время в будущем.

Известно, а в условиях инфляции куда более очевидно, что деньги изменяют свою стоимость с течением времени. Основными операциями, позволяющими сопоставить разновременные деньги, являются операции накопления (наращивания) и дисконтирования.

Накопление – это процесс приведения текущей стоимости денег к их будущей стоимости, при условии, что вложенная сумма удерживается на счету в течение определенного времени, принося периодически накапливаемый процент.

Дисконтирование – это процесс приведения денежных поступлений от инвестиций к их текущей стоимости.

В оценке эти финансовые расчеты базируются на сложном процессе, когда каждое последующее начисление ставки процента осуществляется как на основную сумму, так и на начисленные за предыдущие периоды невыплаченные проценты.

Всего рассматривают шесть функций денежной единицы, основанных на сложном проценте. Для упрощения расчетов разработаны таблицы шести функций для известных ставок дохода и периода накопления (  $i$  и  $n$  ), кроме того, можно воспользоваться финансовым калькулятором для расчета искомой величины.

#### **2. Шесть функций денежной единицы**

1 функция: Будущая стоимость денежной единицы (накопленная сумма денежной единицы), (  $f_{vf}, i, n$  ).

$$FV = PV[(1+i)^n] = PV * [f_{vf}, i, n],$$

где

**FV** – будущая стоимость денежной единицы;

**PV** – текущая стоимость денежной единицы;

**i** – ставка дохода;

**n** – число периодов накопления, в годах;

**$f_{vf}, i, n = (1+i)^n$**  – дисконтирование.

Если начисления осуществляются чаще, чем один раз в год, то формула преобразуется в следующую:

$$FV = PV \left[ \left( 1 + \frac{i}{k} \right)^{nk} \right]$$

$k$  – частота накоплений в год.

Данная функция используется в том случае, когда известна текущая стоимость денег и необходимо определить будущую стоимость денежной единицы при известной ставке доходов на конец определенного периода ( $n$ ).

Занятия Форекс - это чудесная для Тебя подготовка к успешной работе на международном валютном рынке Форекс!

Правило 72х

Для примерного определения срока удвоения капитала (в годах) необходимо 72 разделить на целочисленное значение годовой ставки дохода на капитал. Правило действует для ставок от 3 до 18%.

Типичным примером для будущей стоимости денежной единицы может служить задача.

Определить, какая сумма будет накоплена на счете к концу 3го года, если сегодня положить на счет, приносящий 10% годовых, 10 000 рублей.

$$FV = 10000 [(1+0,1)^3] = 13310.$$

2 функция: Текущая стоимость единицы (текущая стоимость реверсии (перепродажи)), ( $pvf, i, n$ ).

Текущая стоимость единицы является обратной относительно будущей стоимости.

$$PV = FV \left[ \frac{1}{(1+i)^n} \right] = FV * [pvf, i, n]$$

Если начисление процентов осуществляется чаще, чем один раз в год, то

$$PV = FV \left[ \frac{1}{\left( 1 + \frac{i}{k} \right)^{nk}} \right]$$

Примером задачи может служить следующая: Сколько нужно вложить сегодня, чтобы к концу 5го года получить на счете 8000, если годовая ставка дохода 10%.

$$FV = 8000 * \left[ \frac{1}{(1+0,1)^5} \right] = 4967,36.$$

3 функция: Текущая стоимость аннуитета ( $pvaf, i, n$ ).

Аннуитет – это серия равновеликих платежей (поступлений), отстоящих друг от друга на один и тот же промежуток времени.

Выделяют обычный и авансовый аннуитеты. Если платежи осуществляются в конце каждого периода, то аннуитет обычный, если в начале – авансовый.

Формула текущей стоимости обычного аннуитета:

$$PV = PMT \left[ \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}{i} \right] = PMT * [pvaf, i, n]$$

PMT – равновеликие периодические платежи. Если частота начислений превышает 1 раз в год, то

$$PV = PMT \left[ \frac{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{k}\right)^{nk}}}{\frac{i}{k}} \right]$$

Формула текущей стоимости авансового аннуитета:

$$PV = PMT \left[ \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^{n-1}}}{i} + 1 \right] = PMT * [(pvaf, i, n) + 1] \text{ для } (n-1)\text{-го периода}$$

Типовой пример:

Договор аренды дачи составлен на 1 год. Платежи осуществляются ежемесячно по 1000 рублей. Определить текущую стоимость арендных платежей при 12% ставке дисконтирования, если а) платежи осуществляются в конце месяца; б) платежи осуществляются в начале каждого месяца.

A)

$$PV = 1000 \left[ \frac{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{0,12}{12}\right)^{1*12}}}{\frac{0,12}{12}} \right] = 11255,08$$

$$PV = 1000 \left[ \frac{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{0,12}{12}\right)^{12-1}}}{\frac{0,12}{12}} + 1 \right] = 11367,63$$

Б)

4 функция: Накопление денежной единицы за период (fvfa, i, n).

В результате использования данной функции определяется будущая стоимость серии равновеликих периодических платежей (поступлений).

Платежи также могут осуществляться в начале и в конце периода.

Формула обычного аннуитета:

$$FV = PMT \left[ \frac{(1+i)^n - 1}{i} \right] = PMT * [fvfa, i, n]$$

При начислении чаще, чем 1 раз в год:

$$FV = PMT \left[ \frac{(1+i)^{n+1} - 1}{i} - 1 \right]$$

Типовой пример:

Определить сумму, которая будет накоплена на счете, приносящем 12% годовых, к концу 5го года, если ежегодно откладывать на счет 10 000 рублей а) в конце каждого года; б) в начале каждого года.

$$A) \quad FV = 10000 \left[ \frac{(1+0,12)^5 - 1}{0,12} \right] = 63528,5$$

$$B) \quad FV = 10000 \left[ \frac{(1+0,12)^{5+1} - 1}{0,12} - 1 \right] = 71151,9$$

5 функция: Взнос на амортизацию денежной единицы (iaof, i, n) Функция является обратной величиной текущей стоимости обычного аннуитета. Взнос на амортизацию денежной единицы используется для определения величины аннуитетного платежа в счет погашения кредита, выданного на определенный период при заданной ставке по кредиту.

Амортизация – это процесс, определяемый данной функцией, включает проценты по кредиту и оплату основной суммы долга.

$$PMT = PV \left[ \frac{i}{1 - \frac{1}{(1+i)^n}} \right] = PV[iaof, i, n]$$

При платежах, осуществляемых чаще, чем 1 раз в год используется следующая формула:

$$PMT = PV \left[ \frac{\frac{i}{k}}{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{k}\right)^{nk}}} \right]$$

Примером может служить следующая задача: Определить, каким должны быть платежи, чтобы к концу 7-го года погасить кредит в 100 000 рублей, выданный под 15% годовых.

$$PMT = 100000 \left[ \frac{0,15}{1 - \frac{1}{(1+0,15)^7}} \right] = 24036$$

6 функция: Фактор фонда возмещения ( sff , i , n )

Данная функция обратна функции накопления единицы за период. Фактор фонда возмещения показывает аннуитетный платеж, который необходимо депонировать под заданный процент в конце каждого периода для того, чтобы через заданное число периодов получить искомую сумму.

Для определения величины платежа используется формула:

$$PMT = FV \left[ \frac{i}{(1+i)^n - 1} \right] = FV * [ sff, i, n]$$

При платежах (поступлениях), осуществляемых чаще, чем 1 раз в год:

$$PMT = FV \left[ \frac{\frac{i}{k}}{\left(1 + \frac{i}{k}\right)^{nk} - 1} \right]$$

Примером может служить задача.

Определить, какими должны быть платежи, чтобы к концу 5го го да иметь на счете, приносящем 12% годовых, 100 000 рублей. Платежи осуществляются в конце каждого года.

$$PMT = 100000 \left[ \frac{0,12}{\left(1 + 0,12\right)^5 - 1} \right] = 15741$$

Аннуитетный платеж, определяемый данной функцией, включает выплату основной суммы без выплат процента.

Таблица 2

Структура таблиц шести функций денег

№ колонки	Колонка 1	Колонка 2	Колонка 3	Колонка 4	Колонка 5	Колонка 6
Функция денег	Будущая стоимость единицы	Накопление единицы за период	Фактор фонда возмещения	Текущая стоимость единицы	Текущая стоимость аннуитета	Взнос на амортизацию единицы
Формула множителя	$(1+i)^n$	$\frac{(1+i)^n - 1}{i}$	$\frac{i}{(1+i)^n - 1}$	$\frac{1}{(1+i)^n}$	$\frac{1 - [1/(1+i)^n]}{i}$	$\frac{i}{1 - [1/(1+i)^n]}$
Дано:	PV, i, n	PMT, i, n	FV, i, n	FV, i, n	PMT, i, n	PV, i, n
Определить	FV	FV	PMT	PV	PV	PMT
Тип решаемых задач	Будущая стоимость текущей денежной суммы	Какой будет стоимость платежей к концу периода	Норма погашения основной части кредита (of)	Текущая стоимость денежной суммы, которая будет получена в будущем	Текущая стоимость денежных платежей	Регулярный периодический платеж по кредиту, включающий в проценты и выплату кредита (on+of)

### 3. Начисление процентов

Необходимость учета временного фактора вытекает из сущности финансирования, кредитования и инвестирования и выражается в принципе неравноценности денег, относящихся к различным моментам времени, или в другой формулировке — в принципе изменения ценности денег во времени.

Важность учета фактора времени обусловлена принципом неравноценности денег, относящихся к различным моментам времени: равные по абсолютной величине денежные суммы оцениваются сегодня и завтра по-разному — сегодняшние деньги ценнее будущих. Отмеченная зависимость ценности денег от времени обусловлена влиянием фактора времени: во-первых, деньги можно продуктивно использовать во времени как приносящий доход финансовый актив, т. е. деньги могут быть инвестированы и тем самым принести доход; во-вторых, инфляционные процессы ведут к обесцениванию денег во времени; в-третьих, неопределенность будущего и связанный с этим риск повышает ценность имеющихся денег.

Из принципа временной ценности денег вытекает, по крайней мере, два важных следствия: необходимость учета фактора времени при проведении финансовых операций; некорректность (с точки зрения анализа долгосрочных финансовых операций) суммирования денежных величин, относящихся к разным периодам времени.

Под процентными деньгами, или процентами, понимают абсолютную величину дохода от предоставления денег в долг в любой форме: выдача ссуды, продажа товара в



кредит, помещение денег на депозитный счет, покупка облигации и т. д.

Под процентной ставкой понимается относительная величина дохода за фиксированный отрезок времени.

В финансовой литературе проценты, полученные по процентной ставке, принято называть декурсивными, а по дисконтной ставке — антисипативными. Процентная ставка — один из важнейших элементов коммерческих, кредитных или инвестиционных контрактов. Оба показателя измеряются в виде десятичной или обыкновенной дроби или в процентах.

Временной интервал, к которому приурочена процентная ставка, называют периодом начисления. Чаще всего на практике имеют дело с годовыми ставками.

Процесс увеличения суммы денег во времени в связи с присоединением процентов называют наращением, или ростом этой суммы. Возможно определение процентов и при движении во времени в обратном направлении — от будущего к настоящему. В этом случае сумма денег, относящаяся к будущему, уменьшается на величину соответствующего дисконта (скидки). Такой способ называют дисконтированием (сокращением). Операции наращивания и дисконтирования позволяют сопоставлять разновременные деньги.

Термин «дисконтирование» в широком смысле означает определение значения стоимостной величины на некоторый момент времени при условии, что в будущем она составит заданную величину. Исходя из методики начисления процентов, применяют два вида дисконтирования: математическое дисконтирование по процентной ставке; банковский учет по учетной ставке.

Для начисления простых процентов применяют постоянную базу начисления, т. е. предполагается неизменность базы, с которой происходит начисление процентов. Процесс наращивания суммы денег за счет начисления простых процентов выглядит как арифметическая прогрессия.

К наращению по простым процентам обычно прибегают: при выдаче краткосрочных ссуд (на срок до 1 года); в случаях, когда проценты не присоединяются к сумме долга, а периодически выплачиваются кредитору в конце каждого периода.

В средне- и долгосрочных финансовых операциях, если проценты не выплачиваются сразу после их начисления, а присоединяются к сумме долга, применяются сложные проценты. База для начисления сложных процентов в отличие от простых не остается постоянной — она увеличивается с каждым шагом во времени. Наращение по сложным процентам можно представить как последовательное реинвестирование средств, вложенных под простые проценты на один период начисления. Присоединение начисленных процентов к сумме, которая послужила базой для их начисления, часто называют капитализацией процентов.

Для того чтобы сопоставить результаты наращивания по разным процентным ставкам, достаточно сравнить соответствующие множители наращивания. Нетрудно убедиться в том, что при одинаковых уровнях процентных ставок соотношения этих множителей зависят от срока. При условии, что временная база для начисления процентов одна и та же, имеем следующие соотношения: для срока меньше года простые проценты больше сложных; для срока больше года сложные проценты больше простых; для срока, равного году, множители наращивания равны друг другу.

В современных условиях проценты капитализируются, как правило, не по истечении года, а чаще ( $m$  раз в году): по полугодиям, кварталам и т. д. Некоторые зарубежные коммерческие банки практикуют даже ежедневное начисление процентов. Наращение при этом идет быстрее, чем при разовой капитализации. В такой ситуации в условиях финансовой сделки оговаривают не ставку за период, а годовую ставку (обозначим ее  $j$ ), на основе которой исчисляют ставку за конкретный период начисления ( $j/m$ ). При этом годовую базовую ставку ( $j$ ) называют номинальной в отличие от эффективной ставки ( $i$ ), которая характеризует полный реальный эффект (доходность)

операции с учетом внутригодовой капитализации.

Эффективная ставка процента  $i$  измеряет тот реальный относительный доход, который получают в целом за год. Иначе говоря, эффективная ставка — это годовая ставка сложных процентов, которая дает тот же результат, что и  $m$ -разовое начисление процентов по ставке  $j/m$ . Замена в договоре номинальной ставки  $j$  при  $m$ -разовом начислении процентов на эффективную ставку  $i$  не изменяет финансовых обязательств участвующих сторон. Обе ставки эквивалентны в финансовом отношении.

Банковский учет — второй вид дисконтирования, при котором исходя из известной суммы в будущем, определяют сумму в данный момент времени, удерживая дисконт. Процесс дисконтирования происходит с замедлением, так как каждый раз учетная ставка применяется не к первоначальной сумме (как при простой учетной ставке), а к сумме, дисконтированной на предыдущем шаге во времени.

Эффективная учетная ставка во всех случаях, когда  $m > 1$ , меньше номинальной.

Доходность — это относительный показатель, который говорит о том, какой процент приносит рубль инвестированных средств за определенный период. Например, доходность инвестиций составляет 10 %. Это означает, что инвестированный рубль приносит 10 коп. прибыли. Более высокий уровень доходности означает лучшие результаты для инвестора. В самом общем случае показатель доходности можно определить как отношение полученного результата к затратам, которые принесли данный результат. Доходность выражают в процентах. В финансовой практике принято, что показатель доходности или процент на инвестиции задают или определяют в расчете на год. Такая практика существует потому, что возникает необходимость сравнивать доходность инвестиций, отличающихся по срокам продолжительности. Доходность за период — это доходность, которую инвестор получит за определенный период времени.

#### **4. Оценка потоков финансовых платежей**

До сих пор рассматривались случаи финансовых операций, состоящих из отдельного разового платежа, например получение и погашение долгосрочной ссуды. Вместе с тем погашение такой ссуды возможно не только единовременным платежом, а и множеством распределенных во времени выплат. В финансовой литературе ряд распределенных во времени выплат и поступлений называется потоком платежей. Потоки платежей являются неотъемлемой частью всевозможных финансовых операций: с ценными бумагами, в управлении финансами предприятий, при осуществлении инвестиционных проектов, в кредитных операциях, при оценке бизнеса, при оценке недвижимости, выборе альтернативных вариантов финансовых операций и т. п. Потоки финансовых платежей, или финансовые, денежные потоки, представляют собой ряд следующих друг за другом выплат и поступлений денег в рамках одной финансовой операции. Финансовый поток охватывает несколько актов перехода денежных средств от одного владельца к другому и предполагает рассредоточенность однородных платежей во времени. Можно сравнить, например, разовое помещение средств в банк и взносы во вклад на протяжении ряда лет (поток). Потоки платежей могут быть регулярными (размеры платежей постоянные или следуют установленному правилу, предусматривающему равные интервалы между платежами) и нерегулярными. Члены потоков могут быть положительными (поступления) и отрицательными (выплаты). Поток платежей, все члены которого — положительные величины, а временные интервалы между платежами одинаковы, называют финансовой рентой, или просто рентой, или аннуитетом. Ренты часто встречаются на практике. Их примером являются квартирная плата, взносы по погашению потребительского кредита, пенсия, регулярная выплата процентов по банковскому депозиту или по ценным бумагам и т. д. Первоначально рассматривались лишь ежегодные (anno — год на латинском языке) выплаты, отсюда и произошло их название «аннуитет». Позднее это понятие стало включать и все

последовательности платежей одного знака через любые одинаковые интервалы времени. Рента описывается следующими параметрами: – суммарный годовой платеж —  $R$  — размер суммы, которая переходит от одного владельца к другому в течение года; – количество поступлений отдельных платежей в течение года —  $p$ ; – член ренты — размер отдельного платежа —  $PMT$  (payment) =  $R/p$  ( $PMT = R$ , если  $p = 1$ ); – период — временной интервал между двумя соседними платежами; – срок потока платежей —  $n$  — время от начала первого периода ренты до конца последнего; – процентная ставка —  $i$  ( $j$ ) — ставка, используемая при наращении или дисконтировании отдельных платежей, из которых состоит поток; – количество раз  $m$  в году начисления процентов исходя из годовой ставки  $j$ . На практике применяют разные по своим условиям ренты. В основу их классификации может быть положен ряд признаков. Рассмотрим некоторые из таких классификаций. По количеству выплат членов ренты на протяжении года ренты делятся: – на годовые (выплата раз в году); – на  $p$ -срочные ( $p$  — количество выплат в году). По числу раз начислений процентов на протяжении года различают: – ренты с ежегодным начислением; – с начислением  $m$  раз в году; – с непрерывным начислением. Моменты начисления процентов необязательно совпадают с моментами выплат членов ренты. По величине своих членов ренты делятся: 39 – на постоянные (с одинаковыми размерами члена ренты); – на переменные. По вероятности выплат ренты делятся: – на верные; – на условные. Верные ренты подлежат безусловной уплате, например, при погашении кредита. Число членов такой ренты заранее известно. В свою очередь, выплата условной ренты ставится в зависимость от наступления некоторого случайного события, число ее членов заранее неизвестно. Примером условной ренты может служить пенсия (life annuity), выплата которой начинается после достижения гражданином определенного возраста и прекращается после смерти пенсионера. Анализ условных рент — один из фундаментальных разделов страховой математики, результаты которой положены в основу расчетов страховых тарифов. Без этого невозможна законная деятельность страховых фирм и пенсионных фондов. По количеству членов различают: – ренты с конечным числом членов, или ограниченные ренты (их срок заранее оговорен); – бесконечные, или вечные ренты. С вечной рентой встречаются на практике в ряде долгосрочных операций, когда предполагается, что период функционирования анализируемой системы или срок операции весьма продолжителен и не оговаривается конкретными датами. По соотношению начала срока ренты и какого-либо момента времени, упреждающего начало ренты (например, начало действия контракта или даты его заключения), ренты делятся: – на немедленные, действие которых начинается после заключения договора; – на отложенные, или отсроченные, платежи по которым производятся по истечении оговоренного периода. Очень важным является различие по моменту выплат платежей в пределах периода ренты: – если платежи осуществляются в конце этих периодов, то соответствующие ренты называют обыкновенными, или постнумерандо (postnumerando); – если же платежи производятся в начале периодов, то их называют пренумерандо (prenumerando). Иногда контракты предусматривают платежи или поступления денег в середине периодов.

Исходя из понятий операции наращивания и финансового потока, определим, что наращенная стоимость аннуитета  $FVA$  (future value of annuity) — это сумма всех последовательных платежей с начисленными на них процентами к концу срока операции.

Под вечной рентой понимается ряд платежей, количество которых не ограничено — теоретически она выплачивается в течение бесконечного числа лет. На практике иногда сталкиваются со случаями, когда есть смысл прибегнуть к такой абстракции, например, когда предполагается, что срок потока платежей очень большой и конкретно не оговаривается. Очевидно, что наращенная сумма вечной ренты равна бесконечно большой величине. На первый взгляд представляется бессодержательным и определение современной стоимости такой ренты. Однако это далеко не так. Современная величина

вечной ренты есть конечная величина, которая определяется весьма просто.

## **5. Эквивалентность обязательств и конверсия платежей**

На практике нередко возникают случаи, когда необходимо заменить одно денежное обязательство другим, например, с более отдаленным сроком платежа, объединить несколько платежей в один (консолидировать платежи) и т. п. Ясно, что такие изменения не могут быть произвольными. Неизбежно возникает вопрос о принципе, на котором должны базироваться изменения условий контрактов. Таким общепринятым принципом является финансовая эквивалентность обязательств. Эквивалентными считаются такие платежи, которые, будучи «приведенными» к одному моменту времени, оказываются равными. Напомним, что приведение осуществляется путем дисконтирования (приведение к более ранней дате) или, наоборот, путем наращивания суммы платежа (если эта дата относится к будущему). Если при изменении условий контракта принцип финансовой эквивалентности не соблюдается, то одна из участвующих сторон терпит ущерб, размер которого можно заранее определить. По существу, принцип эквивалентности в наиболее простом проявлении следует из формул наращивания и дисконтирования, связывающих величины  $PV$  и  $FV$ . Сумма  $PV$  эквивалентна  $FV$  при принятой процентной ставке и методе ее начисления. Две суммы денег  $FV1$  и  $FV2$ , выплачиваемые в разные моменты времени, считаются эквивалентными, если их современные (или наращенные) величины, рассчитанные по одной и той же процентной ставке и на один момент времени, одинаковы. Замена  $FV1$  на  $FV2$  в этих условиях формально не изменяет отношения сторон.

Принцип финансовой эквивалентности платежей применяется при различных изменениях условий выплат денежных сумм: их объединении, изменении сроков (досрочном погашении задолженности или, наоборот, пролонгировании срока) и т. п. Общий метод решения подобного рода задач заключается в разработке так называемого уравнения эквивалентности, в котором сумма заменяемых платежей, приведенных к какому-либо моменту времени, приравнивается к сумме платежей по новому обязательству, приведенных к той же дате. Для краткосрочных обязательств приведение осуществляется обычно на основе простых ставок, для средне- и долгосрочных — с помощью сложных процентных ставок. Заметим, что в простых случаях часто можно обойтись без разработки и решения уравнения эквивалентности.

## **6. Кредитные расчеты. Погашение кредита (ссуды)**

Потребительский кредит служит для кредитования населения с целью стимулирования спроса на товары. Предоставляют его банки и предприятия. При расчете платежей при погашении потребительского кредита обычно используется схема простых процентов.

Схема 1. В потребительском кредите проценты начисляются на всю сумму кредита и присоединяются к основному долгу уже в момент открытия кредита (т. е. имеем разовое начисление процентов). Погашение долга с процентами производится частями на протяжении всего срока кредита.

С помощью частичных платежей погашаются краткосрочные обязательства, а термин «краткосрочные» здесь означает, что на долг начисляются простые проценты. Контур финансовой операции. Необходимым условием финансовой или кредитной операции в любой ее форме является сбалансированность вложений и отдачи. Пусть выдана ссуда на срок  $n$  в размере  $PV$ . На протяжении этого срока в счет погашения задолженности производятся, допустим, два платежа  $R1$  и  $R2$ , а в конце срока выплачивается остаток задолженности в сумме  $R3$  (для нас не имеет значения, какая часть этой суммы идет на выплату процентов, а какая — на погашение долга).

Сбалансированная операция обязательно имеет замкнутый контур. Иначе говоря, последняя выплата полностью покрывает остаток задолженности. В этом случае совокупность платежей точно соответствует условиям сделки. Частичные платежи. При последовательности частичных платежей надо решить вопросы: – какую сумму следует брать за базу для расчета процентов; – каким путем определять остаток задолженности. Существуют два метода решения этой задачи. Первый, который применяется в основном в операциях со сроком более года, называют актуарным методом. Второй метод назван правилом торговца. Он используется коммерческими фирмами в сделках со сроком не более года. Если иное не оговорено, то при начислении процентов в обоих методах используются обыкновенные проценты с приближенным числом дней ( $360 / 360$ ). Актуарный метод предполагает последовательное начисление процентов на фактические суммы долга. Частичный платеж идет в первую очередь на погашение процентов, начисленных на дату платежа. Если величина платежа превышает сумму начисленных процентов, то разница (остаток) идет на погашение основной суммы долга. непогашенный остаток долга служит базой для начисления процентов за следующий период и т. д. Если же частичный платеж меньше начисленных процентов, то никакие зачеты в сумме долга не делаются. Поступление приплюсовывается к следующему платежу.

Иной подход предусматривается правилом торговца. Здесь возможны два варианта. Если срок ссуды не превышает год, то сумма долга с процентами, начисленными за все время предоставления кредита, остается неизменной до полного погашения. В свою очередь накапливаются частичные платежи с начисленными на них до конца срока процентами. Последний взнос должен быть равен разности этих сумм. В случае, когда срок превышает год, указанные выше расчеты делаются для годового периода задолженности. В конце года из суммы задолженности вычитается наращенная сумма накопленных частичных платежей. Остаток погашается в следующем году.

### ***Контрольные вопросы и задания***

В заданиях, представленных в форме теста, необходимо выбрать правильные варианты ответа. Количество правильных ответов может быть больше одного.

1. *Принцип неравноценности денег заключается в том, что:*

- А) деньги обесцениваются со временем;
- В) деньги приносят доход;
- С) равные по абсолютной величине денежные суммы, относящиеся к различным моментам времени, оцениваются по-разному;
- Д) «сегодняшние деньги ценнее завтрашних денег».

2. *Финансово-коммерческие расчеты используются:*

- А) для определения выручки от реализации продукции;
- В) для расчета кредитных операций;
- С) для расчета рентабельности производства;
- Д) для расчета доходности ценных бумаг.

3. *Подход, при котором фактор времени играет решающую роль, называется:*

- А) временной;
- В) статический;
- С) динамический;
- Д) статистический.

4. *Проценты в финансовых расчетах:*

- А) это доходность, выраженная в виде десятичной дроби;
- В) это абсолютная величина дохода от предоставления денег в долг в любой его

форме;

С) показывают, сколько денежных единиц должен заплатить заемщик за пользование в течение определенного периода времени 100 единиц первоначальной суммы долга.

*5. Процентная ставка:*

А) это относительный показатель, характеризующий интенсивность начисления процентов;

В) это абсолютная величина дохода от предоставления денег в долг в любой его форме;

С) это ставка, зафиксированная в виде определенного числа в финансовых контрактах;

Д) это отношение суммы процентных денег к величине ссуды.

*6. В качестве единицы времени в финансовых расчетах приняты:*

А) год;

В) квартал;

С) месяц;

Д) день.

*7. Нарращение:*

А) это процесс увеличения капитала за счет присоединения процентов;

В) это базисный темп роста;

С) это отношение наращенной суммы к первоначальной сумме долга;

Д) это движение денежного потока от настоящего к будущему.

*8. Коэффициент наращивания:*

А) это отношение суммы процентных денег к величине первоначальной суммы;

В) это отношение наращенной суммы к первоначальной сумме;

С) это отношение первоначальной суммы к будущей величине денежной суммы;

Д) это отношение процентов к процентной ставке.

*9. Виды процентных ставок в зависимости от исходной базы:*

А) постоянная, сложная;

В) простая, переменная;

С) простая, сложная;

Д) постоянная, переменная.

*10. Фиксированная процентная ставка:*

А) это ставка, неизменная на протяжении всего периода ссуды;

В) это ставка, применяемая к одной и той же первоначальной сумме долга;

С) это ставка, зафиксированная в виде определенного числа в финансовых контрактах;

Д) это отношение суммы процентных денег к величине ссуды.

*11. Формула простых процентов:*

А)  $FV = PVin$ ;

В)  $FV = PV(1 + i) n$  ;

С)  $FV = PV(1 + ni)$ .

*12. Простые проценты используются в случаях:*

А) реинвестирования процентов;

- В) выплаты процентов по мере их начисления;
- С) краткосрочных ссуд с однократным начислением процентов;
- Д) ссуд с длительностью более одного года.

13. *Точный процент:*

- А) это капитализация процента;
- В) это коммерческий процент;
- С) это расчет процентов, исходя из продолжительности года в 365 или 366 дней;
- Д) это расчет процентов с точным числом дней финансовой операции.

14. *Точное число дней финансовой операции можно определить:*

- А) по специальным таблицам порядковых номеров дней года;
- В) используя прямой счет фактических дней между датами;
- С) исходя из продолжительности каждого целого месяца в 30 дней;
- Д) считая дату выдачи и дату погашения ссуды за один день. 1

15. *Французская практика начисления процентов:*

- А) обыкновенный процент с приближенным числом дней финансовой операции;
- В) обыкновенный процент с точным числом дней финансовой операции;
- С) точный процент с точным числом дней финансовой операции;
- Д) точный процент с приближенным числом дней финансовой операции.

16. *Германская практика начисления процентов:*

- А) обыкновенный процент с приближенным числом дней финансовой операции;
- В) обыкновенный процент с точным числом дней финансовой операции;
- С) точный процент с точным числом дней финансовой операции;
- Д) точный процент с приближенным числом дней финансовой операции.

17. *Английская практика начисления процентов:*

- А) обыкновенный процент с приближенным числом дней финансовой операции;
- В) обыкновенный процент с точным числом дней финансовой операции;
- С) точный процент с точным числом дней финансовой операции;
- Д) точный процент с приближенным числом дней финансовой операции.

**Вопросы:**

1. Математические основы оценочной деятельности.
2. Шесть функций денежной единицы.
3. Оценка потоков финансовых платежей.
4. Эквивалентность обязательств и конверсия платежей.
5. Кредитные расчеты.
6. Погашение кредита (ссуды)

## 14. Оценка недвижимости на основе доходного подхода

### План лекции

1. Сущность и этапы доходного подхода
2. Метод капитализации дохода
3. Метод дисконтирование денежных потоков

#### 1. Сущность и этапы доходного подхода

Доходный подход к оценке стоимости объектов недвижимости — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта недвижимости.

Доходный подход используется только для оценки доходной недвижимости, то есть такой недвижимости, единственной целью которой является получение дохода, и в его основе лежат следующие принципы оценки недвижимости:

принцип ожидания (стоимость объекта, приносящего доход, определяется текущей стоимостью будущих доходов, которые этот объект принесет);

принцип замещения (стоимость объекта недвижимости имеет тенденцию устанавливаться на уровне величины эффективного капиталовложения, необходимого для приобретения сопоставимого, замещающего объекта, приносящего желаемую).

Доходный подход - подход, основанный на оценке покупателем сегодняшней выгоды от будущего владения собственностью. Как правило, потенциальный покупатель рассматривает недвижимость с точки зрения инвестиционной привлекательности, т.е. как и какой доход приносит данный объект недвижимости.

Доходная недвижимость - недвижимость, которая генерирует или предназначена для генерации доходов.

- Отдельно стоящие здания, встройки, пристройки, надстройки (мансарды), подстройки (подвалы, цоколи);

- Торговая, офисная, производство, гостиницы.

Основное преимущество, которое имеет доходный подход оценки недвижимости по сравнению со сравнительным и затратным заключается в том, что он в большей степени отражает представление инвестора о недвижимости как источнике дохода, т.е. это качество недвижимости учитывается как основной ценообразующий фактор.

Доходный подход оценки тесно связан с рыночным и затратным методами. Например, ставки дохода, применяемые в доходном методе, обычно определяются из анализа сопоставимых инвестиций; затраты на реконструкцию используются при определении денежного потока как дополнительные инвестиции; методы капитализации используются при корректировке различий рыночного и затратного методов.

Основным недостатком, который имеет доходный подход оценки недвижимости, является то, что он в отличие от двух других методов оценки основан на прогнозных данных.

На первом этапе, когда используется доходный подход оценки недвижимости, составляется прогноз будущих доходов от сдачи оцениваемых площадей в аренду за период владения, т.е. за время, в течение которого инвестор собирается сохранить за собой право собственности на объект недвижимости.

Арендные платежи очищаются от всех эксплуатационных периодических затрат, необходимых для поддержания недвижимости в требуемом коммерческом состоянии и управлении, после чего прогнозируется стоимость объекта в конце периода владения в абсолютном или долевым относительно первоначальной стоимости выражении - так называется величина реверсии.

На последнем этапе спрогнозированные доходы и реверсия пересчитываются в



текущую стоимость посредством методов прямой капитализации или дисконтированного денежного потока. Выбор способа капитализации определяется характером и качеством ожидаемых доходов.

Существуют 2 метода доходного подхода:

- капитализации;
- дисконтирования денежных потоков.

При использовании метода капитализации доходов в стоимость недвижимости преобразуется доход за один временной период, а при использовании метода дисконтированных денежных потоков - доход от ее предполагаемого использования за ряд прогнозных лет, а также выручка от перепродажи объекта недвижимости в конце прогнозного периода.

## 2. Метод капитализации дохода

Капитализация дохода, - процесс пересчета потока будущих доходов в единую сумму текущей стоимости с учетом риска и времени.

$$PC = ЧОД / R,$$

где PC – рыночная (текущая) стоимость объекта;

ЧОД – чистый операционный доход;

R – коэффициент капитализации.

Таким образом, метод капитализации доходов представляет собой определение стоимости недвижимости через перевод годового чистого операционного дохода (ЧОД) в текущую стоимость.

Чистый операционный доход рассчитывают с учетом арендной платы, загрузки объекта, затрат на его эксплуатацию.

$$R = I + \Delta,$$

где I – доход на капитал, показывает компенсацию, которая должна быть выплачена инвестору за использование его денег (норма отдачи, ставка дисконта);

$\Delta$  – норма возврата капитала.

Достоинства и недостатки метода определяются по следующим критериям:

- возможность отразить действительные намерения потенциального покупателя (инвестора);
- тип, качество и обширность информации, на основе которой проводится анализ;
- способность учитывать конкурентные колебания;
- способность учитывать специфические особенности объекта, влияющие на его стоимость (месторасположение, размер, потенциальная доходность).

Основными предпосылками метода капитализации дохода является:

- величина дохода постоянна, поэтому используют данные за один год;
- не учитывается величина начальных инвестиций;
- используется общий коэффициент капитализации.

Метод не рекомендуется использовать, когда объект недвижимости требует значительной реконструкции или же находится в состоянии незавершенного строительства, т.е. в ближайшем будущем не представляется возможным выход на уровень стабильных доходов.

В российских условиях основная проблема, с которой сталкивается оценщик, - «информационная непрозрачность» рынка недвижимости, прежде всего отсутствие информации по реальным сделкам продажи и аренды объектов недвижимости, эксплуатационным расходам, отсутствие статистической информации по коэффициенту загрузки на каждом сегменте рынка в различных регионах. В результате расчет ЧОД и ставки капитализации становится очень сложной задачей.

Основные этапы процедуры оценки методом капитализации:

- определение ожидаемого годового (или среднегодового) дохода, в качестве

дохода, генерируемого объектом недвижимости при его наилучшем и наиболее эффективном использовании;

- расчет ставки капитализации;
- определение стоимости объекта недвижимости на основе чистого операционного дохода и коэффициента капитализации путем деления ЧОД на коэффициент капитализации.

Преимущества метода капитализации доходов заключаются в том, что этот метод непосредственно отражает рыночную конъюнктуру, так как при его применении анализируются с точки зрения соотношения дохода и стоимости, как правило, большое количество сделок с недвижимостью, а также при расчете капитализируемого дохода составляется гипотетический отчет о доходах, основной принцип построения которого - предположение о рыночном уровне эксплуатации недвижимости.

Недостатки метода капитализации доходов состоят в том, что:

- применение его затруднительно, когда отсутствует информация о рыночных сделках;
- метод не рекомендуется использовать, если объект не достроен, не вышел на уровень стабильных доходов или серьезно пострадал в результате форс-мажорных обстоятельств и требует серьезной реконструкции.

### **3. Метод дисконтирование денежных потоков (ДДП)**

Метод ДДП позволяет оценить стоимость недвижимости на основе текущей стоимости дохода, состоящего из прогнозируемых денежных потоков и остаточной стоимости, т.е. в конце периода владения планируется перепродажа объекта (реверсия).

Метод дисконтированных денежных потоков (ДДП) более сложен, детален и позволяет оценить объект в случае получения от него нестабильных денежных потоков, моделируя характерные черты их поступления.

Применяется метод ДДП, когда:

- предполагается, что будущие денежные потоки будут существенно отличаться от текущих;
- имеются данные, позволяющие обосновать размер будущих потоков денежных средств от недвижимости;
- потоки доходов и расходов носят сезонный характер;
- оцениваемая недвижимость - крупный многофункциональный коммерческий объект;
- объект недвижимости строится или только что построен и вводится (или введен в действие).

Этапы методы дисконтирования денежного потока:

1. Определить прогнозный период. В международной оценочной практике средняя величина прогнозного периода 5-10 лет, для России типичной величиной будет период длительностью 3-5 лет. Это реальный срок, на который можно сделать обоснованный прогноз.

2. Составить прогноз и смоделировать денежные потоки на период функционирования объекта

3. Определить размер остаточной стоимости от продажи объекта

4. Определить ставку дисконта. «Ставка дисконта - коэффициент, используемый для расчета текущей стоимости денежной суммы, получаемой или выплачиваемой в будущем».

Ставка дисконтирования должна отражать взаимосвязь «риск - доход», а также различные виды риска, присущие этой недвижимости.

5. Дисконтировать денежные потоки и остаточную стоимость объекта (определить текущую стоимость)

6. Рассчитать рыночную стоимость. Стоимость объекта недвижимости равна = Текущая стоимость прогнозируемых денежных потоков + Текущая стоимость остаточной стоимости (реверсии).

Преимущества:

- Учитывает динамику рынка
- Учитывает неравномерность структуры доходов;
- Используется, если доход является не стабильным;
- Используется, когда объект находится с стадии строительства.

Недостатки:

- Вероятность ошибки на прогнозировании;
- Сложность расчетов.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Сущность доходного подхода.
2. Методы доходного подхода.
3. Капитализация доходов.
4. Метод прямой капитализации доходов.
5. Денежный поток.
6. Дисконтирование денежных потоков

## **15. Оценка недвижимости на основе сравнительного (рыночного) подхода**

План лекции

1. Метод сравнения продаж.
2. Основные элементы сравнения
3. Валовой рентный мультипликатор.

### **1. Метод сравнения продаж**

С учетом принятой классификации расчетных методов оценки сравнительный подход включает методы, в основе которых лежит сопоставление ценовых рыночных данных. В зависимости от традиционно сложившихся обычаев оценочной практики и степени активности рынка недвижимости методы сравнительного подхода условно разделяются на две категории:

1) прямого сравнения, когда сопоставляются детальные характеристики объекта оценки и его местоположения с характеристиками объектов-аналогов. Неотъемлемым элементом таких методов является обязательная корректировка рыночных цен, отражающая ценовую реакцию рынка на конкретные атрибуты характеристик;

2) косвенного сравнения, в которых используются данные о средних удельных ценовых показателях для различных сегментов рынка недвижимости. Как правило, корректировка таких удельных показателей не выполняется, а если и выполняется, то с использованием обобщенных корректировочных коэффициентов, имеющих отношение не к какому-то определенному объекту-аналогу, а к сегменту рынка в целом. Также к методам косвенного сравнения можно отнести методы массовой оценки, базирующиеся на регрессионной обработке рыночных данных и получении обобщенной ценовой функции.

Использование методов косвенного сравнения построено на регулярном мониторинге рынка недвижимости, который, как правило, выполняют уполномоченные профессиональные организации оценщиков по всем сегментам рынка недвижимости. Результаты такого мониторинга признаются официальными и используются при оценке.

Методы прямого сравнения в зарубежной практике оценки имеют отличия в названиях – подход сравнимых продаж (comparative sales approach), рыночный подход (market approach), подход рыночных данных (market data approach), прямое сравнение

стоимости (direct value comparison). Несмотря на различные названия, традиционно применяемые в разных странах, сущность методов остается одной и той же – стоимость недвижимости определяется путем корректировок цен недавних продаж подобных объектов. Хотя подобный метод оценки на первый взгляд выглядит достаточно простым и прямолинейным, его применение на практике связано со множеством трудностей и условностей.

В первую очередь наличие таких трудностей обусловлено тем, что не существует даже двух абсолютно подобных объектов недвижимости (основные различия имеются по местоположению, физическим характеристикам, обременениям и условиям финансирования, времени продажи). Причем некоторые отличия могут изменять свой вклад в соответствии с изменением рыночной ситуации.

Еще одной трудностью применения данного метода является необходимость принимать в расчет сделки, соответствующие определению рыночной стоимости, т.е. те, на которые не повлияли нерыночные факторы. При продажах больших доходных объектов информация об экономических характеристиках и условиях продажи часто недоступна или неполна, поэтому в таких случаях метод сравнения продаж может лишь очертить диапазон, в котором наиболее вероятно будет находиться величина рыночной стоимости. Именно поэтому оценку коммерческой недвижимости методом сравнения продаж следует выполнять достаточно осторожно.

При наличии достаточного количества достоверной информации о недавних продажах подобных объектов метод сравнения продаж позволяет получить результат, максимально близко отражающий отношение рынка к объекту оценки.

Считается, что наиболее достоверные результаты метод сравнения продаж дает при оценке некоммерческой недвижимости – многоквартирных и индивидуальных жилых домов, коттеджей, садовых и дачных участков.

Алгоритм применения метода сравнения продаж следующий.

1. Подробное исследование рынка с целью получения достоверной информации о всех факторах, имеющих отношение к объектам сравнимой полезности.
2. Определение подходящих единиц сравнения и проведение сравнительного анализа по каждой единице.
3. Сопоставление исследуемого объекта с выбранными объектами сравнения с целью корректировки их продажных цен или исключения из списка сравниваемых.
4. Приведение ряда скорректированных показателей стоимости сравнимых объектов к одному или к диапазону рыночной стоимости исследуемого объекта.

## **2. Основные элементы сравнения**

Поскольку объекты различаются по размеру и числу входящих в них единиц, при проведении сравнения проданных объектов с оцениваемым объектом неизбежны большие сложности и требуется приведение имеющихся данных к общему знаменателю, которым может быть либо физическая единица (например, цена за 1 м<sup>2</sup>), либо экономическая.

При анализе продаж земли обычно используют следующие единицы сравнения.

- Цена за единицу площади – наиболее распространенная единица сравнения. При продажах больших участков земли используют цену за 1 га, при продажах участков под индивидуальную застройку и отдельные здания – цену за 1 сотку (0,01 га), городские участки могут сравниваться по цене за 1 м<sup>2</sup> или даже меньше.

- Цена за фронтальную единицу длины участка вдоль дороги обычно используется для земель коммерческого назначения (вдоль улиц, дорог). В этом случае подразумевается определенный норматив на глубину участка, причем отступление от этого норматива практически не влияет на цену.

- Цена за участок используется при анализе участков с аналогичными размерами и формой.

При анализе продаж застроенных участков обычно используют следующие единицы сравнения.

- Цена за 1 м<sup>2</sup> общей площади хотя и применяется на некоторых рынках, в то же время как единица сравнения достаточно неопределенна, так как не учитывает в достаточной степени потребительские качества собственности.

- Цена за 1 м<sup>2</sup> чистой площади, подлежащей сдаче в аренду, не учитывает площади лифтов, коридоров и т.п. Таким образом, принимается во внимание индивидуальное качество проекта.

- Цена за 1 м<sup>2</sup> здания получается путем вычитания из продажной цены недвижимости стоимости участка и деления разности на общую площадь здания. Таким образом, учитывается отдельно стоимость земли, которая может иметь различную стоимость из-за своего месторасположения.

- Цена за комнату как единица сравнения имеет смысл при условии четкого определения понятия "комната". Разночтение этого понятия может привести к неадекватным результатам анализа.

- Цена за 1 м<sup>3</sup> здания или сооружения применяется для таких объектов, как элеваторы, наливные хранилища, промышленные корпуса и т.п.

- Цена за единицу, приносящую доход, более всего подходит для зрелищных сооружений, ресторанов, гаражей, станций техобслуживания и т.п.

Для выделения элементов, от которых зависит стоимость, необходим подробный анализ рыночных условий. Чтобы сопоставить объекты сравнения с объектом оценки, требуется выполнить корректировки продажных цен объектов сравнения по каждому выделенному элементу сравнения. При этом корректировка может применяться либо к общей цене, либо к цене за единицу сравнения. Общая величина коррекции зависит от степени различия между объектами.

В оценочной практике принято выделять девять основных элементов сравнения, которые должны анализироваться в обязательном порядке.

1. Права собственности на недвижимость. В большинстве случаев цена недвижимости определяется выгодой от переданных прав собственности на недвижимость. Обычной рыночной практикой является продажа собственности вместе с существующими арендными договорами. При этом, если контрактная арендная плата отличается от рыночной, будущий владелец собственности будет в течение оставшегося срока договора аренды получать денежные потоки, отличающиеся от рыночных. Учет разницы между рыночной и контрактной арендной платой при определении стоимости называют корректировкой на права собственности. Исходным при корректировке является положение, что полное право собственности определяется при рыночной арендной плате и доступном текущем финансировании. Величину корректировки на права собственности определяют двумя способами – прямой капитализацией разницы между рыночной и контрактной арендной платой и дисконтированием этой разницы в течение оставшегося срока аренды.

2. Условия финансирования. Предположим, что на какой-то гипотетический рынок поступили для продажи несколько объектов с совершенно одинаковыми характеристиками. После того как все они были проданы, выяснилось, что стоимости их существенно отличались друг от друга. Одной из наиболее вероятных причин этого является различие в условиях финансирования сделок. Например, покупатель может согласиться на бóльшую цену продажи, получая при этом кредит от продавца со ставкой процента ниже рыночной. Стремление участников сделки получить максимальную выгоду порождает различные варианты расчетов, которые, в свою очередь, влияют на цену продажи объекта.

Расчет корректировки на условия финансирования зависит от сущности финансовых договоренностей, при этом зачастую корректировки по условиям продажи и на условия финансирования объединяются.

К наиболее распространенным условиям сделки относят случай, когда продавец выплачивает пункты, т.е. проценты от кредита, которые кредитор требует для получения кредита. В этом случае для корректировки из продажной цены отнимают величину пунктов в денежном выражении.

Другим распространенным случаем является финансирование сделки самим продавцом, т.е. предоставление им покупателю ипотечного кредита. Для корректировки таких условий можно применить дисконтирование денежных потоков ипотечного кредита (постоянных платежей и шарового платежа) при рыночной норме процента. При этом надо принимать во внимание, что покупатель может продать объект до окончания срока кредита, поэтому сроки кредита для целей дисконтирования могут быть уменьшены.

В случае, когда ипотечный кредит предоставлен под процентную ставку ниже рыночной, его настоящая стоимость определяется путем дисконтирования месячных платежей при рыночной процентной ставке в течение срока кредита.

Показанные подходы в принципе могут привести к рыночно скорректированной цене продажи при любых условиях финансирования. Необходимым условием для корректировки является наличие достаточных рыночных данных и данных о финансовых условиях сделки. При наличии достоверных данных математический аппарат позволяет получить точную величину корректировки.

3. Условия продажи. Корректировка на условия продажи отражает нетипичные для рынка отношения между продавцом и покупателем. Продажа может произойти по цене ниже рыночной, если продавцу необходимо срочно реализовать собственность, если на продавца оказывается давление, если между участниками сделки существует семейная, деловая или финансовая связь. С другой стороны, продажа может произойти по цене выше рыночной, если для покупателя будет существенное увеличение стоимости его общей собственности или приобретаемая собственность дорога ему как семейная реликвия.

Главные трудности при корректировке на условия продажи – выявление нетипичных мотивов сделки и определение собственно величины корректировки. При подозрении на нерыночные условия продажи данный объект следует рассматривать как сравнимую продажу очень осторожно, если вообще не исключать его из перечня объектов сравнения.

4. Состояние рынка. Корректировка на состояние рынка учитывает прежде всего изменение рыночных условий, происходящее с течением времени. Основными факторами, изменяющими рыночные условия, являются инфляция и дефляция, изменения налогового и других законодательств, изменения в предложении и спросе. Рыночные условия могут изменяться как в целом, так и для отдельных видов собственности.

Оптимальным индикатором состояния рынка является перепродажа одного и того же объекта с постоянными физическими и экономическими параметрами. В случае отсутствия подобных данных следует использовать продажи подобных объектов на одном и том же рынке. Обычно изменение условий рынка измеряется в процентах от предыдущих цен.

5. Местоположение. Корректировка на местоположение требуется, когда географическое положение объекта сравнения отличается от положения объекта оценки. Величина корректировки обычно выражается либо в денежном выражении, либо в виде процентов. Наилучшим образом величина корректировки выводится из анализа продаж подобных объектов в разных местах, поэтому можно сказать, что корректировка на местоположение отражает разницу в стоимости земли для данных объектов.

6. Физические характеристики. Практически всегда объекты сравнения имеют различия в физических характеристиках – разные размеры, конструктивные элементы, качество материалов, износ, внешний вид. Сюда же можно отнести состояние окружающей среды, функциональные возможности и эстетические характеристики.

Корректировка на физические характеристики требует обсуждения каждого

момента различия. При этом следует заметить, что величина корректировки не всегда может быть равна стоимости какой-либо детали отличия, так как не каждый типичный покупатель готов платить за, например, излишние архитектурные детали.

7. Экономические характеристики. Этот элемент сравнения обычно применяют к объектам, приносящим доход. К экономическим характеристикам относят те, которые влияют на величину чистого текущего дохода: текущие затраты, качество управления, скидки в арендной плате, условия и сроки аренды и т.д. Следует проявлять особую осторожность, чтобы не отнести права собственности и условия рынка к экономическим характеристикам.

8. Использование. При выборе объектов сравнения следует отказываться от тех, которые после продажи используются не так, как объект оценки. Например, спортивный зал после продажи используется как крытая автостоянка. В этом случае цена продажи может быть выше, чем рыночная стоимость спортивного комплекса. Для определения возможного использования объекта оценки следует опираться на нормы местного зонирования. Если два объекта находятся в разных зонах, исключаящих их одинаковое использование, они не могут рассматриваться как сравнимые.

9. Компоненты стоимости, не связанные с недвижимостью. Для коммерческих объектов, таких как гостиницы, рестораны, магазины и т.д., характерно присутствие в стоимости компоненты, не связанной с недвижимостью. Стоимость оборудования, мебели, приборов, посуды и т.д. должна учитываться отдельно, так как экономические характеристики таких позиций не совпадают с характеристиками недвижимости. При оценке недвижимости на основе арендной платы компоненты стоимости, не связанные с недвижимостью, для объекта оценки и для объекта сравнения должны быть обязательно выделены.

К необязательным элементам можно отнести доступ к объекту недвижимости, права на прибрежную полосу и воду, экологические условия и т.д.

### 3. Валовой рентный мультипликатор

Частным случаем общего метода сравнения продаж является метод, основанный на анализе доходных показателей объектов сравнения, активно продающихся на рынке. К его основным показателям относят следующие.

- Валовой рентный мультипликатор (gross rent multiplier, GRM) определяется отношением цены продажи либо к потенциальному валовому доходу, либо к действительному валовому доходу. Выбор потенциального или валового дохода зависит от сложившихся на рынке традиций. Важно при оценке всегда пользоваться только одним из них.

Для определения стоимости с помощью валового рентного мультипликатора необходимо:

- на основе анализа определить величину рыночной арендной платы для объекта оценки;
- на основе анализа рынка определить отношение цены продажи к действительному или потенциальному валовому доходу для объектов сравнения, т.е. получить значения GRM для данного типа собственности;
- умножить величину арендной платы для объекта оценки на GRM для данного типа собственности, получив таким образом показатель рыночной стоимости объекта оценки.

Вероятная цена продажи оцениваемого объекта рассчитывается по формуле:

$$Ц_{ог} = ПВД_{ог} \cdot GRM_a = \frac{ПВД_{ог0} \cdot \left[ \sum_{i=1}^m \frac{Ц_{ia}}{ПВД_{ia}} \right]}{m}$$

где  $Ц_{ог}$  – вероятная цена продажи оцениваемого объекта;  $ПВД_{ог}$  – валовой

(действительный) доход от оцениваемого объекта;  $BPM_i$  – усредненный валовой рентный мультипликатор по аналогам;  $C_{ia}$  – цена продажи  $i$ -го сопоставимого аналога;  $PВД_{ia}$  – потенциальный валовой доход  $i$ -го сопоставимого аналога;  $t$  – количество отобранных аналогов.

Валовой рентный мультипликатор не требует никаких корректировок, так как он базируется на данных рынка, которые учитывают все различия между продажами. Относительная простота этого метода обуславливает его недостатки:

- неприменим на активных рынках доходной недвижимости;
- не учитывает разницу в рисках между объектом сравнения и объектом оценки;
- не учитывает разницу в чистом операционном доходе объектов.

- Общий коэффициент капитализации (overall rate of return, ORR) равен отношению чистого операционного дохода к цене продажи. Для его применения на рынке отбираются продажи с аналогичной объекту оценки степенью риска и потоками доходов. Это позволяет устранить некоторые ограничения, присущие GRM.

Затем для каждого объекта сравнения определяется ORR путем деления чистого операционного дохода на цену продажи и выводится его среднее, или средневзвешенное, значение. Стоимость объекта оценки получают умножением найденного значения ORR на прогнозируемую величину его чистого операционного дохода (NOI). Другими словами, здесь используется прямая капитализация для определения рыночной стоимости.

При применении количественных методов сравнительного подхода обоснование рыночных величин корректировок является главным вопросом, от качества решения которого в существенной степени зависит обоснованность и достоверность конечного результата оценки.

Теоретические положения анализа парного набора данных предполагают, что величины корректировок должны определяться из сопоставления двух объектов, различающихся наличием только одного элемента сравнения.

Даже на стабильно функционирующих рынках недвижимости вероятность реализации такой ситуации мала вследствие отсутствия достаточно точной информации. Поэтому с точки зрения отражения экономической сущности величин корректировок как вероятной реакции рынка будет весьма логичным их представление в виде диапазонов их вероятных значений с заданными функциями распределения плотности вероятности. Подобный подход широко применяется в различных отраслях науки и техники, давая возможность получения вполне обоснованных результатов в условиях недостатка исходной информации. В качестве методического инструмента для решения подобных задач применяются имитационные модели.

Для определения итоговой стоимости оцениваемой недвижимости необходима корректировка сопоставимых продаж. Расчет и внесение корректировок производится на основе логического анализа предыдущих расчетов с учетом значимости каждого показателя.

Методики практической реализации корректировок в зависимости от сущности используемого инструментария подразделяются на количественные и качественные.

К количественным методикам относят следующие.

- Анализ парного набора данных заключается в сравнении двух и более рыночных продаж с целью получения величины корректировки для одного элемента сравнения. Абсолютная точность достигается в случае совпадения у объектов всех элементов, кроме одного. На практике такие случаи крайне редки и ограничены небольшим классом сооружений. Обычно приходится анализировать большое количество данных, чтобы выделить основные элементы, существенно влияющие на цену продажи.

- Статистический анализ использует математический аппарат статистики и регрессионного анализа для обработки массивов данных о характеристиках недвижимости и их ценах продаж. Трудность состоит в определении числа факторов, существенно влияющих на цену, и выделении их весовых значений.



- Графический анализ заключается в графическом представлении результатов статистического анализа. Кривые распределения, построенные для элементов сравнения с помощью специальных формул, позволяют определить величины корректировок.

- Анализ тенденций. При наличии большого количества данных рынка о продажах собственности с несовпадающими параметрами этот метод позволяет определить факторы, влияющие на цену продажи, и элементы, чувствительные к рынку. Выявив элементы, подбирают подходящие способы для их корректировок.

- Анализ издержек. В этом методе в основе корректировок лежит амортизированная стоимость здания. Такие корректировки требуют тщательной проверки рыночными данными.

- Анализ вторичных данных определяет величины корректировок, опираясь на данные, не относящиеся непосредственно к объекту оценки или объекту сравнения. Такие данные обычно содержатся в отчетах и публикациях правительственных служб, специализированных исследовательских фирм и т.д.

К качественным методикам относят следующие.

Относительный сравнительный анализ. На основе изучения данных рынка анализируются сравнимые продажи для того, чтобы определить, является ли влияние на стоимость недвижимости сравниваемых элементов превышающим, равным или недостающим по отношению к объекту оценки. Метод напоминает анализ парного набора данных, за исключением того, что корректировки не выражаются в процентах или денежных суммах.

Распределительный анализ является вариантом относительного сравнительного анализа. Сравнимые продажи распределяются в порядке монотонного изменения соответствия объекту оценки, затем определяется место оцениваемого объекта в ряду сравнительных продаж.

Индивидуальные опросы. В результате опросов профессионалов и осведомленных лиц получается информация, которая может быть полезна при проведении корректировок. Данная информация является вторичной и не может быть критерием при определении рыночной стоимости.

Несмотря на достаточно большой ряд возможных к применению методик, наибольшее распространение в оценочной практике получил подход, называемый сравнительным анализом. Под этим термином подразумевается либо анализ парного набора данных, либо относительный сравнительный анализ. Следует заметить, что на практике эти два метода применяют как отдельно друг от друга, так и совместно.

Проведение сравнительного анализа включает выполнение четырех последовательных этапов:

- определение элементов сравнения, влияющих на стоимость оцениваемого объекта;

- измерение разницы в ценах для каждого элемента сравнения с использованием количественной или качественной методики;

- проведение окончательной коррекции цены продажи для каждого объекта сравнения по всем элементам;

- анализ скорректированных продажных цен с целью получения единого показателя стоимости.

В случае использования количественной методики на третьем этапе определяется диапазон возможного нахождения показателя стоимости исследуемого объекта. При окончательном согласовании стоимости больший вес должны иметь объекты сравнимых продаж, наиболее близкие по своим характеристикам.

При применении качественной методики все объекты ранжируют на две группы – имеющие большие сравнительные характеристики и имеющие меньшие сравнительные характеристики, чем оцениваемый объект. Если все объекты сравнения превосходят по своим характеристикам объект оценки, то определить возможный диапазон стоимости

невозможно. Аналогичное положение и в случае, если объект оценки превосходит все объекты сравнения.

Последовательность, в которой производятся корректировки, определяется в основном анализом рыночных данных и сложившимися традициями на рынке. Приняв определенную последовательность, шаг за шагом применяют корректировки к цене продажи сравнимого объекта.

Представленная система корректировок, с одной стороны, достаточно хорошо зарекомендовала себя на практике, а с другой стороны, имеет убедительную внутреннюю логику.

Первые четыре корректировки относятся к условиям сделки купли-продажи и приводят цены продаж к рыночным условиям на дату оценки. При выполнении данных корректировок должна быть соблюдена приведенная последовательность, причем каждая последующая корректировка должна выполняться на базе результата предыдущей.

Скорректированная на условия рынка цена является базой для всех остальных корректировок, которые относятся непосредственно к объекту оценки. Последовательность их выполнения может быть произвольной.

Когда по всем сравниваемым объектам скорректированные цены различаются, требуется согласование полученных значений. В этой связи формулируется следующее правило выбора значения скорректированной цены продажи: в качестве базиса рыночной стоимости оцениваемого объекта выбирается итоговая скорректированная цена продажи сравниваемого объекта (либо объектов), по которому минимально либо абсолютное итоговое значение корректировок, либо количество корректировок. Данное правило сформулировано исходя из теоретической предпосылки адекватности цены продажи объекта, сходного по всем рассматриваемым характеристикам, рыночной стоимости оцениваемого объекта.

Заключительным этапом сравнительного подхода является анализ произведенных расчетов с целью получения итоговой величины стоимости оцениваемого объекта. При этом необходимо сделать следующее.

1. Тщательно проверить использованные для расчета данные по сопоставимым продажам и их скорректированные величины.

2. Провести согласование скорректированных величин сопоставимых продаж путем расчета средневзвешенной (среднеарифметической) величины.

Наибольший вес присваивается скорректированным величинам цен тех отобранных аналогов, к которым вводились меньшее количество и величина поправок. Иначе говоря, наибольший вес при согласовании результатов корректировок будут иметь те аналоги, которые наиболее сопоставимы с оцениваемым объектом.

Возможен расчет таких величин, как мода и медиана. Расчет среднеарифметической величины оправдан, если: количество отобранных аналогов минимально;

– величины их скорректированных цен достаточно близки.

Рассчитанная оценщиком средневзвешенная величина будет являться в большинстве случаев итоговой вероятной ценой продажи оцениваемого объекта, которая может быть округлена в допустимых пределах в каждом конкретном случае.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Необходимо оценить объект недвижимости с ПВД в 15 000 у.е. В банке данных имеются следующие сведения о недавно проданных аналогах.

- Аналог 1. Цена продажи = 80 000 у.е.; ПВД = 16 000 у.е. =>  $ВРМ1 = 5$ .
- Аналог 2. Цена продажи = 95 000 у.е.; ПВД = 17 500 у.е. =>  $ВРМ1 = 5,43$ .
- Аналог 3. Цена продажи = 65 000 у.е.; ПВД = 13 500 у.е. =>  $ВРМ1 = 4,8$ .

2. Собственник складского комплекса собирается передать его в доверительное управление сроком на 5 лет. Определить рыночную стоимость данного

объекта недвижимости с применением доходного подхода, если планируемые к поступлению доходы ожидаются равновеликими (равномерными по годам) в течение всего прогнозного периода. При этом собственник рассматривает два варианта использования объекта: без реинвестирования вложенных средств, т.е. без повторного вложения, наращивания ранее произведенных инвестиций за счет полученных от них доходов, во-вторых, с реинвестированием возвращенных средств. ЧОД по данному объекту недвижимости за год, ближайший к оценке, предполагается в сумме 8 200 000 руб.

3. Определить стоимость объекта недвижимости, если известно, что цена объекта-аналога составляет 8 000 тыс. руб., действительный валовой доход объекта-аналога (ДВД) составляет 1 800 тыс. руб., операционные расходы – 750 тыс. руб.

4. Определить стоимость объекта недвижимости, если известно: сумма ипотечного кредита – 2 000 тыс. руб.; стоимость обслуживания долга – 400 тыс. руб./ год; сумма собственного капитала, инвестированного в объект недвижимости, – 3 500 тыс. руб.; чистый операционный доход объекта оценки определен в размере 750 тыс. руб.; на местном рынке средняя цена объектов недвижимости, аналогичных оцениваемому, составляет 6400 тыс. руб.

5. Определить стоимость объекта недвижимости, если известно: сумма ипотечного кредита – 1500 тыс. руб.; стоимость годового обслуживания долга – 300 тыс. руб./ год; сумма собственного капитала, инвестированного в объект недвижимости, – 2 500 тыс. руб.; чистый операционный доход объекта оценки определен в размере 900 тыс. руб.; на местном рынке средняя цена объектов недвижимости, аналогичных оцениваемому, составляет 4000 тыс. руб.

### **Вопросы:**

1. Общая характеристика сравнительного подхода.
2. Методы сравнительного подхода.
3. Основные элементы сравнения.
4. Метод сравнения продаж.
5. Валовой рентный мультипликатор

## **16. Оценка недвижимости на основе имущественного (затратного) подхода**

### План лекции

1. Виды стоимости оценки
2. Методы определения восстановительной стоимости
3. Методы определения износа
4. Оценка стоимости земельного участка

### **1. Виды стоимости оценки**

Подход с точки зрения затрат основан на предположении о том, что затраты на строительство здания и затраты на приобретение участка и его подготовку к строительству являются приемлемым ориентиром для определения стоимости недвижимого имущества. Особенно это касается случаев:

- когда оцениваются новые или недавно построенные объекты;
- когда необходим анализ наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка;
- когда необходимо технико-экономическое обоснование нового строительства;
- для оценки объектов незавершенного строительства;
- для оценки в целях страхования;
- если ощущается недостаток информации для использования других подходов к

оценке.

В силу ограничений методов сравнительного и доходного подходов затратный подход получил широкое применение, ведь существует целый ряд объектов недвижимости, которые трудно оценить с помощью метода сравнения продаж или капитализации. К ним относятся школы, больницы, здания почты и т.д. Для таких зданий трудно найти данные о продажах сравнимых объектов. Кроме того, предназначение этих сооружений не направлено на получение дохода. Аналогичная ситуация может сложиться на рынке уникальных объектов, которые продаются очень редко или вообще не продаются. Единственный способ получить в этих случаях представление о величине рыночной стоимости – применение затратного подхода.

Необходимое условие для использования затратного подхода – достаточно детальная оценка затрат на строительство идентичного (аналогичного) объекта с последующим учетом износа оцениваемого объекта.

Рассмотрим этапы данного подхода.

*Первый этап.* Оценивается восстановительная стоимость или стоимость замещения здания и сооружения на действительную дату оценки.

Прежде чем перейти к оценке стоимости зданий и сооружений, оценщик должен не только ознакомиться с технической документацией, но и осуществить осмотр зданий и сооружений. Это позволит ему составить подробное описание объекта оценки, где будут даны характеристики внешних и внутренних конструкций, инженерных систем.

*Под восстановительной стоимостью* подразумевается стоимость строительства в текущих ценах на действительную дату оценки точной копии оцениваемого объекта из тех же строительных материалов, при соблюдении тех же строительных стандартов, по такому же проекту, что и оцениваемый объект. В случае если расчет восстановительной стоимости не представляется возможным или целесообразным, то производится определение стоимости замещения.

*Под стоимостью замещения* подразумевается стоимость строительства в текущих ценах на действительную дату оценки объекта с полезностью, равной полезности оцениваемого объекта, однако с использованием новых материалов в соответствии с текущими стандартами, дизайном, планировкой.

В основе определения восстановительной стоимости или стоимости замещения лежит расчет затрат, связанных со строительством объекта и сдачей его заказчику. Определение *полной стоимости* строительства включает расчет:

*прямых издержек* (стоимости строительных материалов, амортизационных отчислений, стоимости временных зданий, сооружений, инженерных сетей, коммунальных услуг, заработной платы строительных рабочих, стоимости мероприятий по технике безопасности и т.п.);

*косвенных издержек* на оплату профессиональных услуг архитекторов, инженеров по проектированию, бухгалтеров и юристов за консультирование, накладных расходов застройщиков, оплату лицензий, процентов по строительным ссудам, маркетинговых расходов на продажу или на перепродажу собственности, рекламных выплат в течение строительства, расходов на изменение права собственности, все виды налогов и затраты на отвод земельного участка;

*предпринимательского дохода (прибыли застройщика).*

Предпринимательский доход представляет собой сумму, которую инвестор планирует получить сверх затрат на осуществление проекта с учетом риска и доходности по сопоставимым объектам. С учетом мировой практики расчета предпринимательский доход определяется в 15% затрат на строительство.

## **2. Методы определения восстановительной стоимости**

В зависимости от цели оценки и необходимой точности расчета существует

несколько способов определения восстановительной стоимости:

- метод сравнительной единицы;
- метода укрупненных обобщенных показателей стоимости;
- метод укрупненных элементных показателей стоимости (метод разбивки на компоненты);
- метод единичных расценок.

*Метод сравнительной единицы* относится к наиболее оперативным и обеспечивающим приемлемую точность порядка 15-20%.

Метод основан на сравнении стоимости единицы потребительских свойств (1 место стоянки в гараже, 1 кв.м (1 куб.м) площади и т.п.) оцениваемого объекта со стоимостью аналогичной единицы измерения подобного типового сооружения.

Стоимость типового строительства в данном методе определяется из выражения:

$$CC = C_{1n} \times K,$$

где  $CC$  – стоимость строительства;

$C_{1n}$  – стоимость единицы потребительских свойств;

$K$  – количество единиц потребительских свойств на объекте.

В результате корректировки стоимости типового объекта на условия рынка и физические различия с объектом оценки определяется искомая величина рыночной стоимости. В качестве типового сооружения лучше всего использовать подобное, недавно построенное сооружение, для которого известна договорная цена строительства.

В большинстве случаев применения данного метода для определения стоимости единицы потребительских свойств используются показатели единичных стоимостей, взятые из специальных справочников и ценников. Такие справочники регулярно выпускаются и содержат статистические данные по рынку недвижимости.

$K$  нормативной базе метода укрупненных обобщенных показателей стоимости относятся сборники УПВС (укрупненные показатели восстановительной стоимости зданий и сооружений), содержащие данные о восстановительной стоимости типовых объектов.

*Метод укрупненных элементных показателей стоимости* характеризуется относительной погрешностью расчетов в пределах 10%.

Сущность метода заключается в расчете стоимости строительства как суммы стоимостей возведения основных элементов здания: фундаментов, стен, перекрытий, крыши, инженерного оборудования и т.д. Эти стоимости определяются по справочным данным об укрупненных стоимостях частей зданий и видов работ. Объемы работ (конструктивных элементов) определяются по проектной документации или по данным обмера при техническом обследовании.

Определение стоимости первым способом – суммирование по видам работ выполняется по формуле:

$$CC = I \times \sum_{i=1}^n C_i \times V_i + KI'$$

где  $I$  – индекс удорожания стоимости строительства на весь комплекс работ по зданию. Источником регулярно обновляемой информации по текущим индексам, как правило, являются ежемесячные бюллетени Региональных центров по ценообразованию в строительстве. Также информация об индексах цен в строительстве ежеквартально публикуется в бюллетенях фирмы КО-ИНВЕСТ и в письмах администрации Иркутской области «О ценах в строительстве» (приводятся данные письма от 19 января 2007г. N 02-04-65/7);

$C_i$  – укрупненный показатель стоимости на вид работ, определяется по сборникам УПВС ВР (укрупненные показатели базовой стоимости на виды работ);

$V_i$  – объем вида работ;

$n$  – количество видов работ;

КИ' – косвенные издержки, не учитываемые нормативами прочих затрат

Определение стоимости вторым способом – суммирование по частям здания выполняется по формуле:

$$CC = I \times \sum_{i=1}^m C_i \times V_i + KI'$$

где -  $C_i$  – укрупненный показатель стоимости на конструкцию, часть здания, вид работ на все здание, например стоимость возведения всего фундамента. Определяется по сборникам сметных норм на здания и сооружения.

$m$  – количество частей здания.

Выполнение сметного расчета с использованием данного метода требует от исполнителя профессиональных навыков в сметном деле.

*Метод единичных расценок* обладает наибольшей точностью расчета – до 5%. Техника применения этого метода заключается в разработке полной сметы на строительство оцениваемого объекта с применением единичных расценок, или анализе и переработке оценщиком существующих смет на данное здание. Основой для применения метода являются подробные сводки объемов строительно-монтажных работ. Известно несколько разновидностей метода единичных расценок: ресурсный, базисно-индексный и их разновидности – базисно-компенсационный, ресурсно-индексный и др.

Ресурсный метод представляет собой калькулирование в текущих ценах и тарифах элементов затрат (ресурсов), необходимых для реализации проектного решения. Объемы материальных ресурсов определяются либо из проектных материалов, либо в результате обмерных работ, затраты труда и длительность эксплуатации машин и механизмов находятся по нормативным данным, а стоимость единицы объема каждого ресурса принимается рыночная.

Стоимость строительства в данном случае определяется по формуле:

$$CC = CC_{\text{смет}} + KI$$

где  $CC_{\text{смет}}$  – сметная стоимость строительства:

$$CC_{\text{смет}} = C_{\text{СМР}} + C_{\text{об}} + ПрЗ$$

где  $C_{\text{СМР}}$  – стоимость строительно-монтажных работ;

$C_{\text{об}}$  – затраты на приобретение (изготовление) оборудования, мебели, инвентаря;

ПрЗ – прочие затраты (относятся к деятельности заказчика и подрядчика).

В настоящее время разработано достаточное количество программных продуктов для составления смет, однако в практической оценочной деятельности ресурсный метод применим ограниченно, так как он предполагает скрупулезное и трудоемкое определение объемов СМР и расходов строительных материалов.

*Базисно-индексный метод* основан на использовании системы текущих и прогнозируемых индексов в отношении к стоимости, определяемой в базисном уровне. Приведение в уровень текущих цен производится путем перемножения базисной стоимости по видам работ или технологическим элементам структуры затрат по строкам сводной сметы на действующий индекс. При этом смета преобразуется в структуру затрат по ценообразующим факторам на основе локальных смет, а стоимость строительства определяется из выражения:

$$CC = I \times CC_{\text{смет}} + KI$$

где  $CC_{\text{смет}}$  – сметная стоимость строительства в базисном уровне цен;

$I$  – индекс цен к базисному уровню на весь комплекс работ по зданию.

Этот метод предполагает использование данных проектно-сметной документации и применение системы директивных корректирующих коэффициентов пересчета (дефляторов) от цен базовых лет (в России – 1969, 1984, 1991, 2001гг.) к текущим ценам, рекомендованных региональными центрами по ценообразованию в строительстве. При этом могут использоваться как интегральные коэффициенты пересчета для различных

типов зданий, так и коэффициенты пересчета, отдельно учитывающие удорожание материалов, основной заработной платы и эксплуатации машин и механизмов.

Общий индекс на весь комплекс работ по зданию определяется из данных о стоимости СМР, определенных с использованием индексов удорожания по элементам затрат, т.е.  $Смат \times Имат + Сзп \times Изп + Сэм \times Иэм$ .

Базисно-индексный метод при наличии готовых смет представляется наиболее приемлемым для практического применения. Однако он также требует знания некоторых тонкостей сметного дела и при его использовании желательно привлечение соответствующих специалистов.

*Ресурсно-индексный метод* – это сочетание ресурсного метода с системой индексов на ресурсы, используемые в строительстве.

*Базисно-компенсационный метод* – суммирование стоимости, исчисленной в базисном уровне сметных цен, и определяемых расчетами дополнительных затрат, связанных с изменением цен и тарифов на используемые ресурсы в процессе строительства.

Необходимо учитывать, что до наступления стабилизации экономической ситуации и формирования соответствующих рыночных структур наиболее приоритетными методами расчета сметной стоимости строительства являются ресурсный и ресурсно-индексный. В практической деятельности экспертов большей популярностью пользуется базисно-индексный метод.

*Второй этап.* Определение износа зданий и сооружений

После определения полной стоимости восстановления или замещения из полученной величины вычитается износ для расчета остаточной стоимости объекта. Понятие «износ», используемое оценщиками, и понятие «износ», используемое бухгалтерами, отличаются друг от друга.

Термин «износ» в теории оценки понимается как утрата полезности объекта, а, следовательно, и его стоимости по различным причинам, а не только вследствие фактора времени. Этот термин в ином смысле употребляется в бухгалтерском учете, где под износом понимается механизм переноса издержек на себестоимость продукции на протяжении нормативного срока службы объекта. Поэтому оценочный износ может не соответствовать возрасту улучшений, а бухгалтерский всегда пропорционален ему.

### **3. Методы определения износа**

В зависимости от причин, вызывающих потерю стоимости, износ подразделяют на три типа:

*Физическое устаревание* – потеря стоимости собственности, связанная с использованием, изнашиванием, разрушением, увеличением стоимости обслуживания и прочими физическими факторами, приводящими к сокращению жизни и полезности объекта.

*Функциональное устаревание* – потеря стоимости собственности, связанная с невозможностью выполнять те функции, для которых она предназначалась. Функциональное устаревание является результатом внутренних свойств объекта собственности, и связано с такими факторами, как конструкционные недостатки, избыточные операционные издержки, и проявляется в устаревшей архитектуре здания, удобствах планировки, инженерном обеспечении и т.д. Иначе говоря, объект перестает соответствовать современным стандартам с точки зрения его функциональной полезности. *Внешнее (экономическое) устаревание* характеризуется потерей стоимости актива, вызванной внешними факторами, например изменениями, понизившими спрос, или возросшей конкуренцией.

В практике оценки применяется несколько методов определения износа и сооружений. Основные из них:

метод срока жизни;  
метод разбивки.

Определение износа объекта *методом срока жизни*. При применении этого метода оперируют следующими понятиями (рис. 2).

Срок экономической жизни (ЭЖ) – это временной отрезок, в течение которого объект (здание) можно использовать, извлекая прибыль. В этот период улучшения вносят вклад в стоимость объекта. Срок экономической жизни объекта заканчивается, когда производимые улучшения перестают вносить вклад в его стоимость вследствие общего устаревания объекта.

Срок физической жизни объекта (ФЖ) – это период времени, в течение которого здание существует. Срок физической жизни заканчивается сносом здания.

Эффективный возраст (экспертно оцениваемый) (ЭВ) основан на оценке внешнего вида объекта с учетом его состояния. Этот возраст может быть меньше, чем его действительный возраст, а может быть и больше, чем реальный возраст.

Срок оставшейся экономической жизни здания составляет период от даты оценки и до окончания экономической жизни объекта.

Нормативный срок службы – это определенный нормативными актами срок службы зданий и сооружений.

Взаимосвязь между износом, восстановительной стоимостью, эффективным возрастом и типичным сроком экономической жизни здания выражается следующей формулой:

$$\frac{И}{ВС} = \frac{ЭВ}{ЭЖ},$$

где И - накопленный износ, (руб.)

ВС - восстановительная стоимость, стоимость нового строительства (руб.);

Метод срока жизни используется как для расчета совокупного износа, так и для вычисления какого-либо одного вида износа.

*Метод разбивки* заключается в учете всех видов износа, к которым относятся:

устранимый физический износ;

неустранимый физический износ;

устранимый функциональный износ;

неустранимый функциональный износ;

внешний (экономический) износ (как правило неустранимый).

Устранимый износ – это износ, устранение которого физически возможно и экономически целесообразно, т.е. производимые затраты на устранение того или иного вида износа способствуют повышению стоимости объекта в целом. Напротив, если затраты на исправление больше, чем добавляемая стоимость, то износ относится к *неустранимому*. Клиенты оценщиков часто требуют, чтобы список восстанавливаемых элементов вместе с расчетом издержек восстановления включался в отчет об оценке.

В соответствии с этим методом совокупный износ определяется как :

$$СИ = Физ.И + Функ.И + Вн.И$$

*Определение (оценка) физического износа*. На практике одним из простейших и в то же время приближенных способов оценки физического износа здания (сооружения) является его определение с использованием сопоставления фактического срока эксплуатации здания (элемента) с нормативным:

$$И_{физ} = \frac{t}{T} \times 100\%$$

где  $I_{физ}$  – износ сооружения;

t, T – соответственно фактический и нормативный сроки эксплуатации.

Но определение физического износа по такой формуле является не точным, дает приближенное значение.

При расчете физического износа *экспертным методом*, эксперт путем осмотра



определяет процент износа каждого элемента здания, а затем соответственно величину износа в стоимостном выражении.

При разделении физического износа на устранимый и неустранимый, общая величина физического износа определяется их суммированием.

*Устранимый физический износ* обычно относят на счет плохой эксплуатации, поэтому его называют также отложенным ремонтом. Предполагается, что типичный покупатель произведет немедленный ремонт, чтобы восстановить нормальные эксплуатационные характеристики сооружения (косметический ремонт, восстановление участков протекающей кровли, ремонт инженерного оборудования и тому далее), при этом предполагается, что элементы восстанавливаются до нового или практически нового состояния. Величина исправимого физического износа равна стоимости восстановления элемента здания до состояния нормальной эксплуатации, т.е. сумме ремонтно-строительных работ по устранению повреждений..

*Неустранимый физический износ* соответствует позициям, исправление которых в настоящее время практически невозможно или экономически нецелесообразно. Величина этого типа износа определяется по формуле:

$$\text{Физ.И}_{\text{неустр.}} = \text{ЭВ} / \text{Ф Ж.}$$

*Определение (оценка) функционального износа.* Функциональный износ, так же как и физический, бывает устранимым и неустранимым. Критерий отнесения износа к устранимому или неустранимому такой же, как и в случае с физическим износом. Соответственно стоимость устранимого функционального износа определяется как затраты, целесообразные с точки зрения их вклада в будущий доход от эксплуатации объекта.

Устранимый функциональный износ вызывается:

- недостатками, требующими добавления элементов;
- недостатками, требующими замены или модернизации элементов;
- «сверхулучшениями».

В первом случае он равен разнице между стоимостью выполнения требуемых добавлений на момент оценки и стоимостью выполнения этих же добавлений, если бы они были выполнены первоначально при строительстве объекта оценки. Это объясняется тем, что обычно перестройка части объекта обходится дороже, если бы эта часть создавалась в момент строительства самого объекта.

Во втором случае устранимый функциональный износ измеряется затратами на замену устаревших элементов.

К «сверхулучшениям» относят позиции и элементы сооружения, наличие которых в настоящее время неадекватно современным требованиям рыночных стандартов. Устранимый функциональный износ за счет «сверхулучшений» измеряется как текущая восстановительная стоимость позиции сверхулучшений, минус физический износ, плюс стоимость демонтажа и минус возврат материалов, если он имеет место.

Понятие «сверхулучшений» тесно связано с сегментом рынка недвижимости, где одни и те же улучшения могут быть признаны как соответствующими конкретному сегменту, так и избыточными с точки зрения типичного пользователя.

*Неустранимый функциональный износ* может быть вызван как недостатком, так и избытком качественных характеристик объектов оценки. При недостатке он измеряется, в частности, потерями в сумме арендной платы при сдаче в аренду данного объекта.

Неустранимый функциональный износ рассчитывается следующим образом:

$\text{Функ.И} = \text{Потери в арендной плате (за месяц)} \times \text{Мультипликатор валовой месячной арендной платы (ВРМ)}$ , характерный для данного типа недвижимости.

*Определение (оценка) экономического износа.* Внешний (экономический) износ – это обесценение объекта, обусловленное негативным по отношению объекта оценки влиянием внешней среды: рыночной ситуации, накладываемых сервитуты на определенное использование недвижимости, изменений окружающей инфраструктуры и

законодательных решений в области налогообложения, общим упадком района, неудачным местоположением объекта и т.д. Если физический и в определенной степени функциональный износ можно устранить путем реконструкции или модернизации здания, то износ внешнего воздействия в большинстве неустраним. Он традиционно рассчитывается двумя способами:

*методом связанных пар продаж.* Сравниваются два сопоставимых объекта, один из которых имеет признаки внешнего износа, а другой - нет. Разница в ценах продаж трактуется как внешний износ;

*методом капитализации рентных потерь* с использованием валового рентного мультипликатора. Осуществляется сравнение доходов от арендной платы сопоставимых объектов, причем один подвергается негативному внешнему воздействию, а другой – нет. Таким образом, внешний износ определяется по формуле:

$$Вн.И = Потери в арендной плате \times ВРМ$$

или

$$Вн.И. = (ЧОД_{безВн.И} - ЧОД_{с Вн.И}) / R,$$

где R – норма капитализации для зданий.

Выявление и оценка всех возможных видов износа – это накопленный износ объекта недвижимости. В стоимостном выражении совокупный износ представляет собой разницу между восстановительной стоимостью и рыночной ценой оцениваемого объекта.

*Третий этап.* Определяется остаточная стоимость зданий и сооружений как разность между стоимостью воспроизводства (стоимостью восстановления или стоимостью замещения) и совокупным износом.

*Четвертый этап.* Определяется стоимость земельного участка, на котором находятся здания, сооружения (рассматривается в следующей главе).

*Пятый этап.* Рассчитывается полная стоимость объекта недвижимости посредством прибавления к остаточной стоимости зданий и сооружений стоимости земельного участка.

Итак, общий алгоритм расчета выглядит следующим образом:

$$V_{нед.} = ВС_{зд} - Износ_{зд} + V_{зем.уч.}$$

К недостаткам затратного подхода можно отнести следующее:

Затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости.

Попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда оценщика.

Несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же объекта, так как в процессе оценки из стоимости строительства вычитается накопленный износ.

Проблематичность расчета стоимости воспроизводства и определения величины накопленного износа старых строений.

Отдельная оценка земельного участка от строений и связанная с этим проблематичность оценки земельных участков в России.

#### 4. Оценка стоимости земельного участка

При оценке недвижимости необходимо учитывать и стоимость земельного участка. Считается, что именно земельный участок имеет стоимость, в то время как улучшение (здание) – это вклад в стоимость. Следует различать термины «земля» и «земельный участок». Под земельным участком понимается часть земной территории, которая оборудована и готова к использованию в различных целях.

Земельный участок обладает стоимостью в силу своей потенциальной полезности в качестве площадки под строительство, территории для устройства зоны отдыха, сельскохозяйственных угодий или сооружения транспортных магистралей.

Кроме того, выгоды от использования земельного участка реализуются на

протяжении неограниченного времени, а все улучшения имеют определенный срок службы, что особенно актуально в настоящее время, когда многие здания, сооружения и технологии физически и морально устарели.

Земельный участок - это часть поверхности, которая имеет фиксированную границу, площадь, местоположение, правовой статус и другие характеристики, отражаемые в Государственном земельном кадастре и документах государственной регистрации прав на землю.

Вопрос о земле является предметом стратегического планирования экономической деятельности каждого предприятия, не относящегося к какой-либо форме государственной собственности. Проблема собственности на землю не касается земельных участков под объектами недвижимости, принадлежащими религиозным организациям, но для всех остальных негосударственных предприятий выполнение требований нового земельного законодательства связано с серьезными и, по-видимому, неизбежными расходами.

В современных условиях России земля является одним из наиболее сложных объектов экономической оценки в составе недвижимости по следующим причинам:

- специфика данного объекта;
- не разработанность нормативно-правовой базы;
- неразвитость земельного рынка в стране.

Отличия земельного участка от других видов недвижимости обусловлены следующими особенностями:

а) земля является природным ресурсом, который невозможно свободно воспроизвести в отличие от других объектов недвижимости;

б) при оценке всегда необходимо учитывать возможность многоцелевого использования земли:

в) земельный фонд выступает основой формирования среды проживания населения страны и обеспечивает экологическую безопасность, особенно земли лесного и водного фондов;

г) в отличие от других объектов недвижимости к стоимости земельных участков не применяются понятия физического и функционального износа, а также амортизации, поскольку срок эксплуатации земельных участков не ограничен. Поэтому стоимость земли, количество которой, ограничено, в отличие от стоимости зданий, сооружений и других улучшений со временем, как правило, увеличивается;

д) использование и охрана земли в Российской Федерации являются основами жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующих территориях.

Таким образом, экономически обоснованная стоимостная оценка земель является сложной процедурой, так как должна учитывать возможность их одновременного использования как природного ресурса, основы среды проживания населения и объекта недвижимости.

Большое значение при оценке имеет категория использования земли, так как она обуславливает правовое положение, разрешенное использование и различные сервитуты, относящиеся к конкретному земельному участку.

Земельный фонд России по целевому назначению и правовому режиму включает 7 категорий земель, которые устанавливаются в соответствии с планами развития территорий:

Земли поселений. В отличие от других категорий земель, которые представляют, как правило, отдельные объекты, относительно не зависящие и легкоотчуждаемые от иных объектов, земли населенных пунктов со всеми улучшениями - системой инженерных сооружений и коммуникаций, улично-дорожной и транспортной сетью и другими элементами городской инфраструктуры представляют наибольшую сложность для оценки.

Земли сельскохозяйственного назначения образуют территории, используемые

соответствующими предприятиями, организациями и гражданами для нужд сельскохозяйственного производства. Важнейшими ценообразующими характеристиками данных земель выступают плодородие и местоположение.

Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, обороны и иного специального назначения - это земли, отведенные в установленном порядке соответствующим предприятиям, учреждениям и организациям для выполнения их хозяйственной деятельности (производства, строительства, транспортировки и т.п.).

Земли особо охраняемых территорий - земельные участки, которые имеют особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное ценное назначение. Эти земли постановлениями федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ или решениями органов местного самоуправления полностью или частично изъяты из хозяйственного использования и гражданского оборота, и для них установлен особый правовой режим.

Земли лесного фонда - лесные земли (покрытые и не покрытые лесом), а также нелесные земли (болота, дороги и другие), используемые для ведения лесного хозяйства.

Земли водного фонда - территории, занятые водоемами, ледниками, болотами, а также земли, выделяемые под полосы отвода гидротехнических, водохозяйственных и иных сооружений, необходимых для использования водных объектов.

Земли запаса - это государственные земли, не предоставленные муниципальным органам, гражданам и юридическим лицам в собственность, владение, пользование или аренду, а также земли, выведенные из хозяйственного оборота в результате консервации. Использование земель запаса допускается после перевода их в другую категорию.

Оценка земельного участка начинается с установления оцениваемых прав и определения правового режима. Правовой режим земельного участка включает:

- целевое назначение;
- форму собственности;
- разрешенное использование.

Под целевым назначением земель понимаются установленные законодательством порядок, условия, предел эксплуатации земель для конкретных целей в соответствии с категориями земель.

Формы собственности на землю разделяются:

1. государственной собственностью являются земли, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц или муниципальных образований;
2. в муниципальной собственности находятся все земли в пределах черты поселений, за исключением земель, находящихся в государственной собственности и переданных в частную собственность.
3. право частной собственности на землю предприятий (юридических лиц) и граждан.

Каждому собственнику земельного участка выдается свидетельство о государственной регистрации права собственности, которое регистрируется в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Свидетельство служит законным основанием для совершения сделок.

Наряду с правом частной собственности на рынке земли необходимо различать и другие вещные права на нее, в частности, право постоянного (бессрочного) пользования, право срочного пользования, право пожизненного наследуемого владения, право аренды, ограничения и сервитуты.

Стоимость прав аренды – это сумма, которую готов заплатить потенциальный покупатель за право владения данным участком по договору аренды с целью получения выгоды от этого владения. Оценка прав аренды применяется при определении цены продажи права аренды земельного участка, при определении стоимости объекта, частью которого является арендуемый земельный участок, и при оценке ущерба от расторжения

договора аренды.

Особо необходимо отметить, что в постоянное (бессрочное) пользование земельные участки предоставляются государственным и муниципальным учреждениям, федеральным казенным предприятиям, а также органам государственной власти и органам местного самоуправления. Согласно Земельному кодексу, до 1 января 2006 года всем прочим юридическим лицам, которые владеют в настоящее время землей по праву бессрочного пользования, предстоит выбрать между арендой и собственностью (либо выкупить землю в собственность, либо оформить на нее права аренды, либо отказаться от нее и ввести какие-то обременения на право использования таких земель).

Также новый Земельный кодекс (п.1.ст. 21 ЗК РФ) содержит правило, согласно которому право пожизненного наследуемого владения земельным участком, находящимся в государственной или муниципальной собственности, приобретенное гражданином до введения в действие Кодекса сохраняется, однако предоставление земельных участков гражданам на праве ПНВ впредь допускаться не будет.

В заключение, в отношении приобретения права собственности на землю, необходимо сказать о том, что по предположениям Правительства, в 2007 году государственная земля будет окончательно разграничена на земли государственные, муниципальные и частные. До разграничения землей распоряжается субъект Федерации, который на этой земле находится, и у каждого субъекта свои правила.

Разрешенное использование земельного участка представляет собой эксплуатацию земельного участка с учетом его целевого назначения, имеющихся ограничений и сервитутов. Это определяется органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления при зонировании земель, а также при предоставлении конкретных земельных участков.

В зарубежной и отечественной теории и практике оценки земли принято выделять четыре основные категории факторов, влияющих на стоимость земли:

- экономические;
- социальные;
- юридические, административные или политические;
- физические, связанные с окружающей средой либо с местоположением.

Экономические факторы определяются общим состоянием мировой, национальной или региональной экономики. Экономическими факторами спроса являются уровень занятости, величина заработной платы и доходов, платежеспособность, наличие источников финансирования, ставка процента, издержки, связанные с оформлением продаж. Экономические факторы предложения представлены площадью земель, предлагаемых к продаже, затратами на освоение или производство строительных работ, затратами, связанными с обеспечением финансирования и налогообложением.

Социальные факторы основаны на базовых потребностях людей в приобретении земли и в общении с окружающими. Эти потребности проявляются, с одной стороны, в стремлении людей «группироваться» вокруг городских центров, а с другой стороны, в разных вариантах землепользования. Стоимость земельных участков зависит также от других факторов социального характера – возрастной структуры, уровня образования населения, криминогенности, чувства собственности.

Юридические, административные и политические факторы влияют на спрос как положительно, так и отрицательно. Политика предоставления разного рода льгот способствует эффективному землепользованию и стимулирует освоение земельных участков. На уровне государства экономическая, фискальная и кредитно-денежная политика могут стимулировать, либо подавлять экономическое развитие в целом и спрос на землю в частности. Органы государственной власти и местного самоуправления часто осуществляют программы стимулирования или ограничения освоения земли через такие механизмы, как налогообложение, зонирование, контроль землепользования и ставок арендной платы. К факторам данной группы относятся также качество услуг,

предоставляемых местной администрацией, например, дороги, школы, общественный транспорт, состояние городских служб.

В совокупности физических факторов, факторов окружающей среды и местоположения разграничивают характеристики собственно участка и показатели местоположения, описывающие участок с точки зрения его расположения относительно делового центра, автостреды, школ, магазинов и т.п.

Итак, при определении наиболее эффективного использования земельного участка принимаются во внимание:

1) местоположение – фактор, оказывающий основное влияние на стоимость земельного участка (учитываются перспективность местоположения, транспортная доступность, характер окружения);

2) рыночный спрос – фактор, отражающий соотношение спроса и предложения на рынке. Он изучается для обоснования выбираемого варианта использования земельного участка (состояние и перспективы рыночного спроса на предлагаемое использование, конкуренция других участков, виды налогов и другие условия). Следует выделить сегмент рынка, на котором и надо развивать деятельность;

3) финансовая обоснованность – способность проекта обеспечить доход от использования земельного участка, который был бы достаточным для возмещения расходов инвесторов и обеспечения получения ожидаемой прибыли;

4) физическая пригодность участка – перспектива создания улучшений – размер, топография, качество грунта, климат, инженерно-геологические и гидрогеологические характеристики участка, существующее зонирование, экологические параметры и т.д.;

5) технологическая обоснованность и физическая осуществимость – анализ соотношения качества, затрат и сроков реализации проекта, вероятность стихийных бедствий, доступность транспорта, возможность подключения к коммунальным удобствам, учет размеров и формы участка, например, размер может быть мал для строительства промышленного объекта;

6) законодательная (юридическая) допустимость – соответствие варианта использования земельного участка действующему законодательству. Выявляется в результате анализа строительных, экологических нормативов, ограничений этажности, наличия временных запретов на строительство в данном месте, сложности в районе исторической городской застройки, возможное изменение нормативных актов, соблюдение правил зонирования, негативные настроения местного населения;

7) максимальная доходность (максимум дохода собственности и стоимости участка), которая определяется дисконтированием будущих доходов альтернативных вариантов использования, с учетом риска инвестиций.

Итак, рыночная стоимость земельного участка:

зависит от спроса и предложения на рынке и характера конкуренции продавцов и покупателей (принцип спроса и предложения).

не может превышать наиболее вероятные затраты на приобретение объекта эквивалентной полезности (принцип замещения).

зависит от ожидаемой величины, срока и вероятности получения дохода от земельного участка за определенный период времени при наиболее эффективном его использовании без учета доходов от иных факторов производства, привлекаемых к земельному участку для предпринимательской деятельности (земельной ренты) (принцип ожидания).

изменяется во времени и определяется на конкретную дату (принцип изменения).

зависит от изменения его целевого назначения, разрешенного использования, прав иных лиц на земельный участок, разделения имущественных прав на земельный участок.

зависит от его местоположения и влияния внешних факторов (принцип внешнего влияния).

определяется исходя из его наиболее эффективного использования, то есть

наиболее вероятного использования земельного участка, в результате которого расчетная величина стоимости земельного участка будет максимальной. Наиболее эффективное использование может не совпадать с текущим использованием земельного участка.

Оценка земли подразделяется на массовую кадастровую оценку земельных участков и рыночную оценку единичного земельного участка.

Целью кадастровой оценки является одновременное определение кадастровой стоимости всех земельных участков в границах административно-территориальных образований (областей, районов, городов, поселков и т.п.) по оценочным зонам на определенную дату. Государственная кадастровая оценка земель основывается на классификации земель по целевому назначению и виду функционального использования и проводится по единой методике в целях обеспечения сопоставимости результатов оценки по всей территории РФ.

Целью единичной оценки является определение рыночной или какой-либо другой стоимости единичного земельного участка на дату оценки независимыми оценщиками в соответствии с принятыми стандартами и методами оценки.

Кадастровая и единичная оценки земли проводятся на основе комплексного применения трех подходов: доходного, сравнительного и затратного. В странах с развитой рыночной экономикой при оценке земли по возможности применяют все три подхода.

Итоговая величина оценочной стоимости земельного участка выводится исходя из результатов, полученных различными методами. При сравнении этих данных предпочтение целесообразно отдавать оценкам, базирующимся на основе более полной и достоверной информации. Существенные расхождения стоимости земли, рассчитанной разными методами, указывают либо на ошибки в оценках, либо на несбалансированность земельного рынка. Итак, рассмотрим первое направление оценки земельных участков.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Оценка бизнеса имущественным (затратным) подходом.
2. Оценка недвижимого имущества.
3. Виды стоимости оценки.
4. Методы определения восстановительной стоимости.
5. Методы определения износа.
6. Оценка стоимости земельного участка.
7. Оценка машин и оборудования.
8. Оценка нематериальных активов.
9. Оценка финансовых вложений.
10. Согласование результатов

## **17. Инвестиционный девелопмент**

### **План лекции**

1. Девелопмент и инвестиционный проект.
2. Виды девелопмента
3. Стадии и методы управления девелоперским проектом
4. Проблемы рынка

### **1. Девелопмент и инвестиционный проект**

Девелопмент — это любая предпринимательская деятельность, связанная с реконструкцией или изменением существующего здания или земельного участка, приводящая к увеличению их стоимости. Также существует второе значение слова девелопмент, взаимосвязанное с первым, — профессиональная деятельность по организации процессов девелопмента.

Результатом девелопмента является возникновение нового объекта недвижимости, удовлетворяющего определенные потребности бизнеса и населения и по своим характеристикам, таким как материальность, долговечность, высокая капиталоемкость, участие в ряде воспроизводственных циклов, относящегося к капитальным благам.

Девелопмент является экономически важным процессом современной жизни. Инвестиции в недвижимость ведут к росту активности в целом ряде смежных отраслей экономики: в производстве строительных материалов, жилищно-коммунальном хозяйстве, производстве потребительских товаров длительного пользования и пр., в конечном счете обеспечивая прирост валового продукта и занятость в стране.

Бюджетная эффективность девелопмента также проявляет себя в двух основных аспектах: прямом и косвенном.

Прямой бюджетный эффект проектов развития недвижимости находит свое отражение в тех платежах и налогах, которые непосредственно возникают в процессе реализации проектов девелопмента. К такого рода доходам бюджета могут быть отнесены: платежи за право застройки, арендная плата за земельные участки, налоги на прибыль застройщиков и инвесторов, налоги с заработной платы работников, занятых в процессе реализации проектов.

Косвенный бюджетный эффект — это те доходы (или бюджетная экономия), которые получает бюджет в процессе функционирования созданного объекта недвижимости: налоги с прибыли предприятий, налоги с имущества, земельный налог и пр., а также экономия в связи повышением занятости населения, ростом их доходов и т. п.

Социальная эффективность девелопмента проявляется в улучшении среды проживания и жизнедеятельности, доходов, качества жизни населения под влиянием изменений в фонде недвижимости.

Наряду с положительным влиянием проектов девелопмента на экономические и социальные процессы реализация этих проектов может быть связана и с негативными внешними эффектами, как временными (неудобствами, возникающими в связи с проведением строительных работ), так и постоянными (снижение качества среды проживания под влиянием чрезмерной плотности застройки, ухудшения экологической обстановки и пр.).

С учетом многообразия аспектов влияния девелопмента на социальные и экономические процессы общество объективно заинтересовано как в развитии процессов девелопмента, так и в том, чтобы, не сковывая частную инициативу, контролировать и направлять процессы девелопмента таким образом, чтобы минимизировать негативные «внешние эффекты», которые могут возникнуть в связи с реализацией проектов по развитию недвижимости.

Создание каждого объекта недвижимости — особый инвестиционный проект, так что основой для исследования процесса девелопмента является подход к нему как к инвестиционному проекту.

Понятие «проект» широко используется в современной экономической литературе и хозяйственной практике и все же относится к числу терминов, толкование которых не стало еще однозначным. Так, довольно часто под проектом понимается совокупность документации, описывающей порядок создания и требования к какому-либо сооружению. Другое понимание этого же термина сводится к тому, что проект — это план какого-либо мероприятия, имеющего важное значение для его инициаторов и организаторов. Наконец, есть определения, где под проектом понимается система действий, направленная на достижение ясно сформулированной цели с использованием определенного набора ресурсов.

Наиболее удачным определением понятия «проект» представляется следующее: «Под проектом понимается система сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных,



финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению».

Под инвестициями же, как известно, понимаются долгосрочные вложения средств с целью их последующего возврата и получения дохода. Следует заметить, что по российскому законодательству в качестве инвестиций могут выступать «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

Исходя из приведенных определений можно сформулировать следующее определение инвестиционного проекта: «Инвестиционный проект — сознательно реализуемая взаимосвязанная система мероприятий и используемых в них ресурсов, направленная на создание активов с долгосрочным характером использования в целях последующего возврата вложенных средств и получения дохода». В качестве конкретных вариантов инвестиционных проектов может выступать создание нового предприятия, расширение производства, создание новой бизнес-линии и пр. и пр. Проекты развития недвижимости, целью которых является создание новых объектов недвижимости, обладающих стоимостью большей, чем издержки по их созданию, вполне могут рассматриваться как разновидность инвестиционных проектов, отличающаяся, однако, определенными особенностями. В числе этих особенностей высокая капиталоемкость проектов, длительность инвестиционного цикла, неделимость (как правило) создаваемого объекта, инновационный характер и др., делающие проекты развития недвижимости весьма сложными для реализации.

## **2. Виды девелопмента**

Существует два вида девелопмента:

Fee-девелопмент: девелопер является исполнителем, не несет финансовых рисков и за свою работу получает фиксированный гонорар. девелопер не берет на себя финансовых рисков и работает ради получения гонорара. Чаще всего инвестор нанимает девелопера, чтобы тот на выбранном земельном участке построил здание «под ключ» и, возможно, заполнил его арендаторами. Выбор девелопера происходит, как правило, посредством тендера.

Speculative-девелопмент: В такой проект девелопер обычно не вкладывает свои деньги. Он только проводит проектирование, необходимые согласования с властями, строительство и сдачу площадей за счёт денег заказчика. На все необходимые работы он привлекает специалистов (архитекторов, подрядчиков, инжиниринговые фирмы и т.д.), но ответственность за весь проект в целом лежит на самом девелопере. Гонорар за руководство проекта в особо сложных случаях может достигать 10% от стоимости проекта. Вторая разновидность — speculative development — гораздо более сложна. Девелопер выступает как единоличный организатор проекта. По сути девелопер выполняет все те же функции, что и в первой схеме, но кроме этого, еще и занимается построением финансовой схемы проекта. При этом он вкладывает в проект собственные средства, которые и являются основанием будущей финансовой схемы.

Также выделяются различные виды девелопмента в зависимости от типа объекта недвижимости, на развитие которого направлена деятельность девелопера: девелопмент жилой недвижимости, девелопмент коммерческой недвижимости, девелопмент загородной недвижимости, ленд-девелопмент (девелопмент земли; девелопмент земельных участков).

Более подробная классификация видов девелопмента может включать разделение по классам объектов недвижимости (элитная жилая недвижимость, жилая недвижимость бизнес-класса, эконом-класса и т. п.).

### 3. Стадии и методы управления девелоперским проектом

Управление девелоперским проектом включает в себя следующие стадии:

- «ПП» — предпроектная стадия;
- «П» — проектная стадия;
- «С» — строительство;
- «Р» — реализация.

С точки зрения изложения последовательности реализации проектов развития недвижимости более приемлемой представляется схема, согласно которой в целом процесс девелопмента может быть представлен следующими этапами:

Преинвестиционные исследования:

- Проверка правоустанавливающих документов;
- Проверка разрешенного использования земли; Проверка индексов градостроительного регулирования;
- Консультации с УГР округа;
- Перспективы развития, маркетинг
- Предварительная концепция;
- Расчет эффективности;
- Схема приобретения;
- SWOT-анализ.

Бизнес-план:

- Краткое описание проекта;
- Макроанализ развития страны и экономики региона;
- Микроанализ перспектив развития участка и района;
- Титул, схема приобретения, риски, пути решения;
- Описание концепции;
- Схема переоформления земли;
- Основные риски и ограничения;
- SWOT-анализ;
- График проекта;
- Команда проекта;
- Бюджет, экономическая эффективность.

Правоустанавливающие документы:

- Разработка плана мероприятий по выпуску распорядительных документов на изменение разрешенного использования земли и на строительство;
- Подготовка проектов распорядительных документов и писем в соответствующие департаменты;
- Сопровождение подготовки и подписания инвестконтракта с Правительством Москвы;
- Оформление земельных отношений;
- Сопровождение подписания документов.

Предпроектное предложение:

- Подготовка технического описания комплекса;
- Подготовка и проведение конкурса на лучшую концепцию и выбор архитектурного бюро;
- Заключение договора с арх.бюро;
- Сбор исходных данных для проектирования;
- Предварительные переговоры с потенциальными арендаторами;
- Предварительные консультации с УГР;
- Предварительные расчеты по экологии;
- Согласование альбома АГР;
- Предварительное рассмотрение в МКА.

Градо обоснование и выпуск АРИ (ГПЗУ):

- Заказ разделов градо обоснования;
- Заключение по дендрологии;
- Снятие вопросов с ГО;
- Согласование Предпроектного предложения и Градо обоснования;
- Подготовка и выпуск АРИ (ГПЗУ);
- Утверждение изменения градостроительных индексов ППМ;
- Технические условия на присоединение;
- Получение предварительных ТУ;
- Проведение консультаций по возможности оптимизации;
- Заключение договоров со специализированными компаниями;

Получение:

- ТУ постоянных;
- ТУ на технологическое подключение на период строительства;
- ТУ на вынос сетей;
- Проектирование наружных сетей;
- Тендер и заключение договоров на выполнение наружных сетей;
- Ввод в эксплуатацию, балансовые разграничения.

Проектирование:

- Сбор исходных данных для проектирования, изыскания, заключения;
- Тендер, заключение договора стадия П;
- Подготовка ТЗ на проектирование;
- Согласование схемы функционального зонирования комплекса;
- Согласование раздела АР;
- Координация разработки проектной документации по всем разделам;
- Согласование проекта стадии П;
- Разработка и согласование сводного плана инженерных сетей и стройгенплана;
- Получение положительного заключения экспертизы.

Разрешение на строительство:

- Проведение тендера по выбору генподрядной организации;
- Подписание договора с техническим Заказчиком на период строительства;
- Внесение изменений в договор аренды земли;
- Подготовка документации и заявки в МГСН;
- Сопровождение выпуска разрешения на строительство.

Управление строительством:

- Координация и контроль исполнения обязательств по проектированию и строительству;
- Контроль выполнения календарного плана строительства;
- Контроль бюджета строительства;
- Тендеры и договоры на поставку строительных материалов и оборудования;
- Координация работ по рабочему проектированию и строительству наружных сетей;
- Организация технического и авторского надзора;
- Проведение комплексных испытаний;
- Тендер по выбору эксплуатирующей компании, подготовка договора.

Ввод в эксплуатацию, права собственности:

- Формирование папки Приемочной комиссии и комплекта исполнительной документации;
- Организация рабочей и приемочной комиссий;
- Организация устранения замечаний комиссий;
- Организация сдачи объекта в эксплуатацию;

- Организация подписания договоров с энергоснабжающими организациями;
- Получение Акта ввода объекта в эксплуатацию;
- Организация обмеров БТИ;
- Сопровождение закрытия инвестконтракта;
- Получение свидетельства о собственности.

Аренда, продажа:

- Проведение тендера по выбору брокера, подготовка договора;
- Маркетинговые мероприятия, PR;
- Подготовка проекта договора аренды;
- Проведение переговоров и подписание договоров с арендаторами;
- Помощь в обустройстве помещений;
- Организация работы с арендаторами;
- Сопровождение сделки по инвестиционной продаже объекта;
- Закрытие проекта, отчет.

Выделенные выше этапы вовсе не обязательно последовательно сменяют друг друга. Подчас в реальной практике они протекают параллельно друг другу, лишь логически вытекая друг из друга (как, например, проектирование и строительство), а некоторые вообще трудно рассматривать как отдельный этап, например то, что относится к маркетингу и управлению денежными потоками. По сути, перечисленные выше составляющие проектов развития недвижимости следует рассматривать как некоторые подпроцессы, через которые раскрываются различные аспекты реализации проектов девелопмента.

Цикл девелопмента отличается от строительного цикла: стадия внедрения проекта (строительство, реконструкция и т. п.) составляет лишь один (и далеко не самый сложный) из этапов процесса девелопмента. Цель девелопмента — не просто создание объекта недвижимости, это может быть достаточно для подрядчика. Цель девелопмента — получение дохода (прибыли) за счет создания объектов, удовлетворяющих потребности приобретателей (покупателей, арендаторов) недвижимости.

В настоящее время отечественные девелоперы, чаще всего, триедины в одном лице, так как выступают еще и в роли инвесторов, и подрядчиков. Это классическая система XIX века, когда строители искали пятно земли, на свои деньги, накопленные от подрядной работы, строили дом и распродавали. При массовом строительстве жилья она, наверное, имеет смысл и сейчас. На этом рынке схема финансирования не так сложна – проекты, в основном, реализуются за счет средств покупателей.

Те девелоперские компании, которые не являются инвесторами и подрядчиками, начинали свою деятельность с предоставления отдельных услуг – консалтинга (проведение маркетинговых исследований, разработка концепций объектов), брокериджа (сдача в аренду, продажи площадей объектов коммерческой недвижимости). Лишь немногие «входили» в проект собственными средствами. Сегодня ситуация меняется: девелоперские компании, благодаря наработанному опыту, расширяют спектр предоставляемых услуг, все чаще входят в проект в качестве со-инвесторов.

#### **4. Проблемы рынка**

Одна из основных проблем, с которой сталкиваются отечественные девелоперы, – обращение к ним уже в ходе реализации проекта. В результате специалистам девелоперских компаний достаточно часто приходится констатировать, что строящееся здание нельзя приспособить к требованиям конечных потребителей, а, значит, получить ожидаемую прибыль.

Еще одна проблема – непрозрачность и низкая предсказуемость рынка недвижимости. Например, могут неоднократно меняться сроки ввода в эксплуатацию тех или иных объектов. В конце отчетного периода оказывается, что объем новых площадей

вышедших на рынок, значительно отличается от задекларированного.

Жизнь отечественного девелопера осложняет и процесс получения различных разрешений, в частности, оформление разрешительной документации и получение прав собственности на земельные участки. Только для того, чтобы получить разрешение на строительство, нужно собрать около 300 подписей.

Ни для кого не секрет, что ранее часть проектов недвижимости создавалась с целью получения «быстрых денег», они не имели профессиональной концепции. К тому же, рынок недвижимости был перенасыщен денежной массой.

Кризис внес серьезные корректировки в распределении сил на рынке недвижимости, оптимизировал затраты, избавил рынок от «мнимых» девелоперов. Кризис стал неким индикатором профессионализма и открыл новые возможности удержавшимся на рынке.

В ближайшем будущем в связи с усилением борьбы за конечного покупателя инвесторы будут более серьезно и профессионально подходить к созданию объектов недвижимости. А, значит, роль девелоперов значительно возрастет. В качестве долгосрочной перспективы специалисты называют редевелопмент части существующих объектов. Эти процессы будут вызваны ростом конкуренции и выходом на рынок новых профессиональных объектов.

### ***Контрольные вопросы и задания***

*1. Какие из приведенных ниже вложений в большинстве случаев не относятся к инвестициям?*

- A) приобретение иностранной валюты;
- B) вложения в облигации на вторичном рынке;
- C) вложения в депозитные сертификаты;
- D) лизинговое финансирование;
- E) вложения в акции на первичном рынке.

*2. В каких формах может осуществляться инвестиционная деятельность?*

- A) реальных инвестиций;
- B) экономических инвестиций;
- C) социальных инвестиций;
- D) портфельных инвестиций;
- E) в ресурсно-денежной форме.

*3. Сделать группировку инвестиций и инноваций.*

- A) денежные средства;
- B) новый продукт;
- C) ценные бумаги;
- D) патент;
- E) имущественные права, имеющие денежную поддержку;
- G) авторские права, имеющие денежную оценку;
- F) иной рынок сбыта продукции;
- I) новые показатели эффективности капитальных вложений;
- K) новая технология;
- L) нумизматическая коллекция;
- M) капитальные вложения;
- N) новый источник полуфабрикатов и сырья;
- O) коллекция картин;
- P) изменение организационной структуры предприятия;
- R) использование иных транспортных средств.

4. *Выбрать правильное определение:*

Инновационный процесс – это:

- A) .....процесс передачи сведений об инновациях;
- B) .....процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений, их использование в практической деятельности;
- C) .....процесс создания и распределения инноваций, их использование в практической деятельности.

5. *Основными целями инвестирования являются:*

- A) получение прибыли;
- B) получение прибыли или достижение социального эффекта;
- C) накопление капитала.

6. *В состав валовых инвестиций входят:*

- A) реальные инвестиции;
- B) амортизация;
- C) портфельные инвестиции;
- D) чистые инвестиции.

7. *Что понимается под формой хозяйственной деятельности при осуществлении инвестиционного процесса?*

- A) инвестиционный цикл;
- B) кругооборот инвестиций;
- C) инвестиционная деятельность;
- D) инвестиционная политика.

8. *Дописать:*

Выделяют типы инвестиций:

- A) реальные;
- B).....

9. *Какой из перечисленных ниже субъектов экономики не является участником (исполнителем) инвестиционной деятельности?*

- A) инвестор;
- B) исполнитель;
- C) проектировщик;
- D) подрядчик;
- E) страховое общество.

10. *Как повлияет на чистый приведенный доход увеличение ставки дисконтирования?*

- A) он увеличится;
- B) он уменьшится;
- C) он не изменится.

**Вопросы:**

1. Разработка идеи девелоперского проекта.
2. Начальная (преинвестиционная) фаза.
3. Бизнес-планирование.
4. Проектные работы и инжиниринг.
5. Строительная фаза проекта.
6. Завершение проекта.

7. Основные проблемы рынка недвижимости.
8. Кадастровый учёт.
9. Регистрация прав на недвижимость и сделок с ней.
10. Правовое зонирование территории.
11. Налогообложение недвижимости.
12. Меры по стимулированию оборота недвижимости.
13. Страхование недвижимости.

## **18. Управление стоимостью девелоперского проекта**

План лекции

1. Основные принципы управления стоимостью проекта.
2. Оценка стоимости проекта
3. Бюджетирование проекта
4. Методы контроля стоимости проекта

### **1. Основные принципы управления стоимостью проекта**

Необходимость управления стоимостью проекта вытекает из ограниченности ресурсов, присущей всем видам человеческой деятельности. Древнее искусство управления стоимостью различных объектов, процессов, явлений не менее актуально и в современном мире управления проектами.

Стоимость проекта определяется совокупной стоимостью ресурсов проекта, а также стоимостью и временем выполнения работ проекта. Другими словами оценка всех затрат по проекту эквивалентна оценке общей стоимости проекта.

Управление стоимостью проекта включает в себя процессы, обеспечивающие выполнение проекта в рамках утверждённого бюджета. При рассмотрении данной темы понятия управление стоимостью и управление затратами являются практически тождественными.

Целью системы управления стоимостью(затратами) является разработка процедур и методов, позволяющих осуществлять планирование и своевременный контроль затрат.

Управление стоимостью проекта включает следующие процессы:

Оценку стоимости проекта;

Бюджетирование проекта, т.е. установление целевых показателей затрат на реализацию проекта;

Контроль стоимости (затрат) проекта, постоянную оценку фактических затрат, сравнение их с ранее запланированными в бюджете и выработку мероприятий корректирующего и предупреждающего характера.

Управление стоимостью проекта осуществляется на протяжении всего жизненного цикла проекта, при этом, естественно, что процессы управления реализуются по-разному на различных этапах проектного цикла. Это находит отражение в современной концепции управления стоимостью проекта– управления стоимостью на протяжении проекта (life-cycle costing–LCC).

Представленная на рисунке концепция будет описана ниже по мере рассмотрения процессов, составляющих управление стоимостью, особенно процесса оценки стоимости проекта, так как этот процесс является основным как для бюджетирования и контроля, так и для функции управления стоимостью в целом.

Распределение стоимости проекта в течение жизненного цикла неравномерно и обычно имеет структуру. Как видно на рисунке основная часть стоимости возникает на этапе реализации проекта. Но, вместе с тем, следует отметить, что основные решения, обуславливающие показатели стоимости проекта, принимаются ещё на прединвестиционной фазе проекта.

Таким образом, возможность управления стоимостью проекта также распределяется неравномерно на протяжении всего жизненного цикла. Зависимость возможности управления стоимостью от стадии жизненного цикла.

Аналогичным образом может быть представлена и зависимость вероятности неблагоприятных отклонений от бюджета проекта: чем большее количество вложений ещё предстоит сделать, тем больше риск.

Обратной выглядит зависимость стоимости тех или иных изменений в проекте от жизненного цикла проекта: чем больше сделано по проекту, тем дороже обходятся изменения ранее запланированных решений или отклонения от них.

## 2. Оценка стоимости проекта.

В зависимости от этапа жизненного цикла проекта и целей оценки применяют различные виды и методы оценки стоимости проекта. Исходя из целей оценок, разной бывает и их точность.

Чтобы оценить стоимость проекта, требуется знать стоимость составляющих проект ресурсов, время выполнения работ и стоимость этих работ. Таким образом, оценка стоимости начинается с определения структуры ресурсов и работ проекта. Данные задачи решаются в рамках планирования проекта, а в модуль оценки стоимости должны поступать результаты выполнения этого процесса.

Стоимость проекта определяется ресурсами, необходимыми для выполнения работ, в том числе:

- Оборудование (покупка, взятие в аренду, лизинг).

- Приспособления, устройства и производственные мощности.

- Рабочий труд (штатные сотрудники, нанятые по контракту).

- Расходные товары (канцелярские принадлежности и т.п.).

- Материалы.

- Обучение, семинары, конференции.

- Субконтракты.

- Перевозки и т.д.

Все затраты можно классифицировать как:

- Прямые и накладные расходы;

- Повторяющиеся и единовременные. Например, ежемесячные платежи за использование производственных мощностей – повторяющиеся затраты, закупка комплекта оборудования – единовременные;

- Постоянные и переменные по признаку зависимости от объёма работ;

- Плата за сверхурочное рабочее время.

Техника оценки затрат включает 13 шагов. Они могут различаться в зависимости от проекта и включают в общем случае следующие:

- Определение потребности работ в ресурсах.

- Разработка сетевой модели.

- Разработка структуры разбиения работ (СРР).

- Оценка затрат в разрезе структуры разбиения работ.

- Обсуждение СРР с каждым из функциональных управляющих.

- Выработка основного направления действий.

- Оценка затрат для каждого элемента СРР.

- Согласование базовых затрат с высшим уровнем управления.

- Обсуждение с функциональными управляющими потребности в персонале.

- Разработка схемы линейной ответственности.

- Разработка детальных графиков.

- Формирование суммарного отчёта по затратам.

- Включение результатов оценки затрат в документы проекта.



Оценка стоимости проекта является оценкой всех затрат, необходимых для успешной реализации проекта. Однако эти затраты могут отличаться по своему экономическому смыслу. Помочь в понимании этих различий может рис. 7.5, на котором изображены три кривые, отражающие обязательства, бюджетные затраты (сметную стоимость работ, распределённую во времени) и фактические затраты (отток денежной наличности).

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

Бюджетные затраты характеризуют расходы, планируемые при производстве работ. В случае с формированием заказа, описанным выше, его стоимость равномерно распределяется во времени с момента инициирования заказа до получения счёта (а не в момент его оплаты).

Фактические затраты отражают расходы, возникающие при выполнении работ проекта, либо в момент выплаты денежных средств.

Реальная форма кривых и расстояние между ними зависит от нескольких факторов, включающих:

- соотношение между объёмами трудовых ресурсов, материалов и субконтрактов в проекте;

- политики оплаты счетов в организации;

- периода поставки основного оборудования;

- графика выполнения работ по субконтрактам.

Понимание разницы между описанными видами затрат позволит эффективно управлять общими расходами проекта.

Таким образом, исходя из структуры жизненного цикла проекта, его стоимость включает в себя следующие составляющие:

- стоимость исследований и разработок: проведение прединвестиционных исследований, анализ затрат и выгод, системный анализ, детальное проектирование и разработка опытных образцов продукции, предварительная оценка продукции проекта, разработка проектной и другой документации на продукцию;

- затраты на производство: производство, сборка и тестирование продукции проекта, поддержание производственных мощностей, материально-техническое обеспечение, обучение персонала и прочее;

- затраты на строительство новых (или реконструкцию старых) производственных и административных помещений;

- текущие затраты: заработная плата, материалы и полуфабрикаты, транспортировку, управление информацией, контроль качества и прочее;

- снятие продукции с производства: затраты на переоборудование производственных мощностей, утилизация остатков.

### **3. Бюджетирование проекта**

Бюджетирование проекта: сущность, виды бюджетов, формы представления.

Основным документом, с помощью которого осуществляется управление стоимостью проекта, является бюджет.

Бюджетом называется документ, представляющий собой реестр планируемых расходов и доходов с распределением по статьям на соответствующий период времени.

Бюджет является документом, определяющим ресурсные ограничения проекта, поэтому при управлении стоимостью проекта на первый план выходит его затратная составляющая, которую принято называть сметой проекта.

Смета проекта – это документ, содержащий обоснование и расчёт стоимости проекта, обычно на основе объёмов работ, требуемых ресурсов и цен.

Под бюджетированием понимается определение стоимостных значений выполняемых в рамках проекта работ и проекта в целом, процесс формирования бюджета проекта, содержащего установленное (утверждённое) распределение затрат по видам работ, по времени их выполнения, по центрам затрат или по иной структуре. Структура бюджета определяется планом счетов стоимостного учёта конкретного проекта.

Бюджет может быть сформирован как в рамках традиционного бухгалтерского плана счетов, так и с использованием специально разработанного плана счетов управленческого учёта. Как правило, в большинстве случаев бухгалтерского плана счетов бывает недостаточно, т.е. для каждого конкретного проекта требуется учёт определённой специфики с точки зрения управления стоимостью. Поэтому каждый проект должен иметь свой уникальный план счетов, базирующийся на установившихся показателях управленческого учёта.

Бюджетирование является планированием стоимости, т.е. определением плана затрат: когда, сколько и за что будут выплачиваться денежные средства.

Бюджет может составляться в виде:

Календарных план-графиков затрат;

Матрицы распределения расходов;

Столбчатых диаграмм затрат;

Столбчатых диаграмм кумулятивных (нарастающим итогом) затрат;

Линейных диаграмм распределения во времени кумулятивных затрат;

Круговых диаграмм структуры расходов и т.д.

Форма представления бюджетов зависит от:

Потребителя документа;

Цели создания документа;

Сложившихся стандартов;

Интересующей информации;

На различных фазах и стадиях проекта разрабатываются различные виды бюджетов.

В зависимости от стадии жизненного цикла проекта бюджеты могут быть:

Бюджетные ожидания;

Предварительные (оценочные);

Уточнённый бюджет;

Утверждённые (официальные), окончательный;

Текущие (корректируемые);

Фактические.

Предварительные бюджеты составляются после проведения технико-экономических исследований. Они носят в большей степени оценочный, нежели директивный характер. Такие бюджеты подвергаются согласованию со всеми заинтересованными лицами и в конечном итоге утверждаются руководителем проекта или другим лицом, принимающим решение. После того, как бюджет обрёл официальный статус, он становится эталоном, по отношению к которому происходит сравнение фактических результатов. Возникающие в ходе реализации проекта отклонения от ранее запланированных показателей должны своевременно отражаться в текущих бюджетах. По завершении всех работ в качестве итогового документа создается фактический бюджет, в котором отражаются реальные цифры.

#### **4. Методы контроля стоимости проекта.**

Необходимость контроля стоимости проекта обуславливается влиянием факторов, из-за которых возникают отклонения от ранее запланированного бюджета. Контроль направлен на управление изменениями в стоимости проекта с целью снижения отрицательных аспектов и усиления позитивных последствий изменения стоимости проекта.

Контроль стоимости проекта включает:

Мониторинг стоимостных показателей реализации проекта с целью обнаружения отклонений от бюджета;

Управление изменениями в бюджете с целью обеспечения его выполнения;

Предотвращение ранее запланированных ошибочных решений;

Информирование всех заинтересованных лиц о ходе выполнения проекта с точки зрения соблюдения бюджета.

Контроль стоимости проекта имеет две составляющих:

ПРОГНОЗНУЮ, т.е. оценку будущей стоимости проекта.

УЧЁТНУЮ, т.е. оценку фактической стоимости выполненных работ и затраченных ресурсов;

Базовыми показателями, используемыми при контроле стоимости проекта, являются следующие:

Показатель количества затрат необходимых для завершения (НДЗ): с помощью этого показателя оцениваются затраты, которые необходимы для завершения работы или проекта. Оценка НДЗ является наилучшей текущей оценкой того, сколько нужно дополнительно вложить на данный момент, чтобы завершить работу;

Расчётная стоимость (РС): представляет собой оценку общей стоимости, которую будет иметь работа или проект при завершении. РС определяется как сумма фактических затрат на текущую дату и НДЗ.

$$PC = \Phi Z_{\text{тек. дата}} + \text{НДЗ}$$

Существует два основных метода контроля стоимости:

Традиционный (ТМ);

Метод освоенного объёма (МОО).

При традиционном методе контроля используются следующие понятия (все показатели обозначаются английскими аббревиатурами, в соответствии с международной практикой УП):

1) Общие бюджетные затраты – BC (Budgeted Cost) – это полная стоимость работ, принятая в базовом плане.

2) Плановые (бюджетные) затраты – PV (Budgeted Cost of Work Scheduled) – это бюджетная стоимость работ, запланированных в соответствии с расписанием или количество ресурсов, предполагаемых для использования к текущей дате. Текущая дата – это дата, на которую имеется фактическая информация.

$$PV = BC \text{ (общий бюджет)} \cdot p \% \text{ по плану}$$

3) Фактические затраты – AC (Actual Cost). Это стоимость фактически выполненных работ на текущую дату или количество ресурсов, фактически потраченных на выполнение работ до текущей даты.

Основной недостаток традиционного метода заключается в том, что он не учитывает, какие работы фактически были выполнены за счёт потраченных денежных средств.

4) Отклонение по затратам обозначается CV (Cost Variance) и рассчитывается при традиционном методе как разница между фактическими и плановыми затратами:

$$CV = AC - PV.$$

Метод освоенного объёма основан на определении отношения фактических затрат к объёму работ, которые должны быть выполнены к определённой дате. При этом учитывается информация по стоимости, плановому и фактическому графику работ и

дается обобщённая оценка по состоянию работ на текущий момент. Выявленные тенденции используются для прогноза будущей стоимости объёма работ при завершении и определении факторов, оказывающих влияние на график выполнения работ.

При анализе освоенного объёма работ используются три показателя для определения расхождения в графике работ и стоимости:

1) Плановая стоимость запланированных работ – PV (planned value)

2) Фактические затраты – AC (actual cost);

3) Освоенный объём – EV (Earned Value)– плановая стоимость выполненных работ – это плановая стоимость фактически выполненных работ или количество ресурса, запланированное на фактически выполненный объём работ к текущей дате.

Освоенный объём не зависит от фактически произведенных затрат по работе.

$EV = \text{Плановая стоимость} \cdot \rho \%$  использования ресурса.

Так как метод освоенного объёма, в отличие от традиционного метода учитывает фактор времени, то он позволяет определить как реальное отклонение по затратам, так и отставание по графику выполнения работ.

Отклонение по затратам (CV) (или перерасход денежных средств) представляет собой величину, полученную из разности плановой стоимости выполненных работ (BCWP) и фактической стоимости выполненных работ (AC):

$$CV = EV - AC$$

Отставание от графика (от расписания работ) определяется разностью между плановой стоимостью выполненных работ (EV) и плановой стоимостью работ по графику (PV). Абсолютное отклонение в расписании работ обозначается SV (Schedule Variance) и определяется по формуле:

$$SV = EV - PV$$

Индекс освоения затрат (CPI – Cost Performed Index) рассчитывается как отношение освоенного объёма к фактическим затратам:

$$CPI = EV/AC$$

Индекс выполнения расписания (SPI – Schedule Performed Index) рассчитывается как отношение освоенного объёма к бюджетной стоимости работ по плану на текущую дату:

$$SPI = EV/PV$$

Основные показатели, используемые для анализа состояния затрат по проекту (Стоимостные показатели работ проекта).

Исходя их графика:

EV= 50 тыс. руб. – плановая стоимость фактически выполненных к 6 неделе работ (освоенный объём);

PV= 60 тыс. руб., – плановая стоимость работ, которые должны быть выполнены к 6 неделе в соответствии с календарным графиком проекта;

AC= 70 тыс. руб. – фактическая стоимость фактически выполненных к 6 неделе работ.

Рассчитаем стоимостные параметры проекта по состоянию на 6 неделю:

Отклонение по затратам составит:

$CV = EV - AC = BCWP - ACWP = 50 - 70 = - 20$  тыс. руб. < 0, следовательно имеет место перерасход средств на текущую дату.

Расхождение по графику составит:

$SV = EV - PV = 50 - 60 = - 10$  тыс. руб., т.е. к текущей дате не довыполнено работ на 10 тыс. руб.

Индекс освоения затрат (выполнения бюджета):

$CPI = EV/AC = 50 / 70 = 0,71 < 1$ , значит на текущую дату затрачено больше средств, чем предусмотрено на выполнение заданного объёма работ на 29 % (100 – 71).

Индекс выполнения расписания (календарного плана):

$SPI = EV/PV = 50 / 60 = 0,83$ , или  $(- 0,17)$ , что означает отставание от графика выполнения работ на 17 %  $(100 - 83)$ .

Основным достоинством методики освоенного объёма является возможность “раннего обнаружения” (обнаружения на ранних стадиях реализации проекта) несоответствия фактических показателей проекта плановым, прогнозирования на их основе результатов выполнения проекта (сроков, затрат и т.д.) и принятия своевременных корректирующих действий, вплоть до прекращения проекта.

Таким образом, стоимость проекта является одним из основных управляемых параметров проекта и, в то же время одним из главных ограничений.

Управление стоимостью проекта включает три основных процесса:

Оценку стоимости проекта;

Бюджетирование проекта;

Контроль стоимости проекта.

Основным документом, с помощью которого осуществляется управление стоимостью проекта, является бюджет. Бюджет – это директивный документ, представляющий собой реестр планируемых расходов и доходов с распределением по статьям на соответствующий период.

Бюджет является документом, определяющим ресурсные ограничения проекта, поэтому при управлении стоимостью проекта на первый план выходит затратная составляющая, которую принято называть сметой проекта.

Оценка стоимости проекта может производиться разными методами в зависимости от целей оценки и этапа жизненного цикла проекта.

Разработка бюджетов осуществляется на протяжении всего жизненного цикла проекта и также может иметь различные варианты выполнения.

Контроль стоимости проекта может осуществляться традиционным способом и методом освоенного объёма.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Допустим, бюджет проекта составляет 100 денежных единиц. На выполнение работ до текущей даты планировалось израсходовать 25 единиц, а фактически было израсходовано 22 единицы, т.е.  $BCWS = 25$ , а  $ACWP = 22$ . При этом, согласно плану, на выполнение именно этих работ нужно было израсходовать 20 единиц, т.е.  $BCWP = 20$ .

### ***Вопросы:***

1. Основные принципы управления стоимостью проекта.
2. Оценка стоимости проекта.
3. Бюджетирование проекта.
4. Методы контроля стоимости проекта.
5. Отчётность по затратам.
6. Основы проектного финансирования.
7. Особенности финансирования девелоперских проектов.
8. Участники девелоперского проекта.
9. Команда проектов и классификация типов команд, формирование команды.
10. Эффективность команды проекта.
11. Расформирование команды.
12. Управление персоналом команды.
13. Основные принципы оценки эффективности инвестиционных проектов.
14. Основные показатели эффективности проекта.
15. Оценка эффективности инвестиционного проекта.
16. Влияние риска и неопределённости при оценке эффективности проекта.
17. Анализ проектных рисков.

## 19. Основы организации деятельности деvelopeмента службами сервиса аэропорта

План лекции

1. Оценка рыночной стоимости земельного участка аэропорта.
2. Структура аэропортовых служб
3. Формы управления аэропортами
4. Создание опорной сети аэропортов и аэропортов "хабов"

### 1. Оценка рыночной стоимости земельного участка аэропорта

Аэропорт - комплекс сооружений, включающий в себя аэродром, аэровокзал, другие сооружения, предназначенный для приема и отправки воздушных судов, обслуживания воздушных перевозок и имеющий для этих целей необходимые оборудование, авиационный персонал и других работников.

Имущественный комплекс - объект используемый для осуществления предпринимательской деятельности, включающий все виды имущества, предназначенные для деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, услуги, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Аэропорт как имущественный объект может занимать несколько земельных участков. Функционально аэропорт представляет собой единый производственный, имущественный комплекс со сложной структурой права собственности, где сложно выделить долю прибыли на вклад каждого фактора в отдельности.

Аэропорт в качестве имущественного комплекса независимо от структуры права собственности на его элементы может функционировать только при наличии полного комплекса служб, строений и сооружений. Технологии функционирования любого аэропорта данного класса, достаточно близкие и однородные. С одной стороны, существуют определенные требования к функционалу аэропорта, которые должны быть обязательно исполнены. Рыночная стоимость предложений по реализации обязательных требований к исполнению функционала аэропорта является стандартной. С другой стороны, ожидать, что качество функционала аэропорта будет сверх установленных высоких требований - нет оснований. В результате, затраты на единицу услуги аэропорта данного класса примерно одинаковые, а эффективность работы аэропорта данного класса в значительной степени зависит от объема его загрузки. Установленные стандарты безопасности и качества предоставляемых услуг аэропортом устанавливают примерно одинаковый уровень обслуживания аэропортами данного класса. А конкуренция воздушного транспорта с наземными и водными видами транспорта не позволяет установить монопольные, сверхприбыльные цены на услуги воздушного транспорта и, в частности, на услуги аэропорта. По доходному подходу, при условии фиксированной стоимости выручки и затрат на единицу услуги аэропорта, рыночная стоимость аэропорта прямо пропорциональна объему оказанных услуг, измеряемого количеством перевезенных пассажиров и груза в единицу времени и может быть определена из соотношений:

$$Cз = Суз * Еф \quad (1)$$

$$Ен = \exp(11.465 + 0.2427 * \ln(\Pi + 10 * \Gamma)) \quad (2)$$

$$Суз = [(\Pi + 10 * \Gamma) * Ка * Кр * Кз] / \exp(11.465 + 0.2427 * \ln(\Pi + 10 * \Gamma)) \quad (3)$$

где:  $Cз$  – расчетная рыночная стоимость земельного участка аэропорта на дату оценки, руб;

$Еф$  – фактическая (проектная) площадь аэропорта, кв. м;

Ен – нормативная площадь, необходимая для реализации технологических функций аэропорта по проектному условному пассажиропотоку, кв. м;

Суз – удельная стоимость земельного участка аэропорта в зависимости от проектного пассажиропотока и нормативной площади аэропорта, руб/кв. м;

П – пассажиропоток аэропорта (принято, отправлено пассажиров), пассажир/год;

Г – объем перевезенного груза (принято, отправлено) через данный аэропорт, тонн/год;

10 – коэффициент перевода объема груза (тонн) в условных пассажиров, пассажир/тонн;

Пу = П+10\*Г – объем условных пассажиров/год;

Ка – коэффициент капитализации рыночной стоимости аэропорта на дату расчета, долл/пассажир/год;

Кр – средний курс рубля к доллару на дату расчета, руб/долл;

Кз – доля стоимости земельного участка в стоимости аэропорта;

exp – функция экспоненты; Ln – функция натурального логарифма;

Са = [(П+10\*Г)\*Ка] – капитализированная стоимость аэропорта, долл.

К сожалению, выявить долю затрат на реализацию услуг аэропорта в части перевозки грузов не представляется возможным. Исходим из предположения, что основным нормативом калькуляции затрат и тарифов на услуги транспортировки грузов воздушным транспортом является показатель среднего веса авиапассажира 100 кг/пассажир. Соответственно, 1 тонна груза = 10 пассажиров. Близкие значения этого показателя получаем по затратному подходу. Показатель капитализации отражает доходность бизнеса на рынке услуг авиаперевозок. Соответственно, можно считать, что значение капитализации имущественного комплекса аэропорта (80долл/авиапассажир/год) получено доходным подходом. Коэффициент капитализации, рассчитанный из проектных показателей объемов инвестиций и мощности объемов услуг аэропорта, методически, с большой долей достоверности, можно считать полученным затратным подходом. Значение показателя удельных инвестиций по затратному подходу на 15-25% выше значения этого показателя по доходному подходу. Это показывает низкую окупаемость инвестиций даже в самые лучшие объекты аэропортового бизнеса. А аэропорты внутренних местных авиалиний, с объемом услуг менее 100 тысяч пассажиров в год, являются убыточными и не могут существовать без государственной поддержки. Данные показывают, что в оценке рыночной стоимости аэропорта для целей налогообложения значение показателя удельной капитализации имущественного комплекса аэропорта в 80долл/авиапассажир/год является максимальным.

В классической триаде факторов производства (земля, труд, капитал) необходимо методически определить вклад каждого из них. Авиаперевозки включают самые передовые технологии, научные разработки и стандарты безопасности, которые поддерживаются и реализуются персоналом самой высокой квалификации и ответственности. Далее, бизнес услуг аэропорта является капиталоемким и землеемким. Точно определить вклад каждого фактора, из указанных, в конечный результат практически невозможно. Можно лишь определить некоторые границы.

Эффективность создания, функционирования и развития аэропорта в решающей степени зависит от структуры права собственности на элементы аэропортового бизнеса. В то же время, независимо от структуры права собственности на объект оценки, стоимость аэропорта включает два элемента:

- стоимость местоположения объекта оценки;
- стоимость улучшений земельного участка.

Затраты на улучшения земельного участка, используемого под аэропорт, можно рассчитать по нормативам [10], они известны по фактическим инвестициям в данный аэропорт. Сложнее определить рыночную стоимость земельного участка, как капитализированную ренту от местоположения объекта оценки.

В крайне сложной структуре элементов аэропорта и права собственности на них достаточно проблематично определить долю чистого дохода от функционирования аэропорта, составляющую земельную ренту от местоположения земельного участка. Гипотетически можно сказать, что стоимость земельного участка под аэропортом по сравнительному подходу не может быть меньше удельной стоимости земельного участка сельскохозяйственного назначения и не должна быть больше удельной стоимости земельного участка под объектом промышленности в аналогичных условиях размещения объекта оценки.

С экономической точки зрения кадастровая стоимость земельного участка аэропорта и, соответственно, земельный налог с этого участка должны быть примерно одинаковыми по аэропортам. Показатель пассажиропотока является критерием эффективности и капитализации аэропорта.

В Шереметьево площадь земельного участка на 56% превышает нормативную, соответственно, расчетная стоимость земельного участка аэропорта. Это является экономическим стимулом оптимизации земельной площади, продажи излишних площадей, превышающие технологическую потребность землепользователя. Если дополнительные площади земельных участков аэропорта Шереметьево действительно необходимы и приносят дополнительную прибыль, то дополнительный земельный налог, минимальный по расчету, не является слишком обременительным. Если площадь земельного участка аэропорта существенно меньше нормативной площади (Ен), например, аэропорт Сочи, то предприятие получает существенную скидку (22%) в части налоговых платежей.

У лидеров объемов авиаперевозок России кадастровая стоимость земельных участков существенно занижена: Домодедово – в 12 раз; Шереметьево на 65%. В то же время кадастровая стоимость земельного участка Внуково завышена почти в четыре раза (335,98/91,39). Объем авиаперевозок через аэропорт Внуково в шесть раз меньше этого показателя Домодедово и Шереметьево вместе взятых, в земельный налог Внуково на треть превышает сумму земельного налога Домодедово и Шереметьево вместе взятых.

Фактический земельный налог превышает полученный по модели по доходному подходу сравнительным методом расчетный земельный налог. В то же время, земельный налог аэропортов оказался занижен.

Заметим, что нормативная площадь аэропорта, рассчитанная по проектному объему авиаперевозок, в два раза больше фактической площади проектируемого аэропорта.

В 2014 году объем перевозок аэропорта Ростов на Дону составил 2,342 млн. пасс/год с ростом 6,9% к прошлому году. Это в 5,1 раза меньше проектной мощности аэропорта «Южный». В условиях мирового кризиса, экономической рецессии в России, даже с учетом чемпионата мира по футболу в 2018 году, сложно ожидать в ближайшие пять лет пятикратного увеличения объема авиаперевозок в Ростове на Дону. С учетом фактора социальной значимости аэропорта, необходимо производить расчет рыночной стоимости земельного участка аэропорта «Южный» по фактическому объему грузоперевозок равному 2,342 млн пасс/год. Тогда удельная капитализированная стоимость земельного участка аэропорта «Южный» составит 347 руб/кв.м, а общая капитализированная стоимость земельного участка аэропорта «Южный» составит 858 млн руб. Что в три раза меньше капитализированной стоимости земельного участка аэропорта, рассчитанной по его проектной мощности. Величина капитализации аэропорта зависит от эффективности его работы, а значит прямо пропорциональна фактическому объему грузооборота. Следовательно, кадастровая стоимость земельного участка аэропорта для целей налогообложения должна рассчитываться по данным фактического объема перевозки пассажиров данного аэропорта.

Метод расчета рыночной стоимости земельного участка для аэропорта, изложенный в данной статье, позволяет упорядочить имущественные отношения в сфере



землепользования и налогообложения. Фактические данные выявили чрезвычайную актуальность применения этого метода массовой оценки.

## **2. Структура аэропортовых служб (аэропортовое и авиатранспортное предприятия)**

Переход экономики России в рыночные отношения поставил перед воздушным транспортом качественно новые требования, которые относительно аэропортов определялись развитием и становлением новых организационных процессов: демонополизации, разделения объединенных авиаотрядов, приватизации имущества, развития конкурентной среды, установления оптимального количества и статуса существующих аэропортов.

Процесс демонополизации воздушного транспорта прежде всего потребовал разделения аэропортовой и авиатранспортной деятельности, т.е. создания двух равноправных авиапредприятий: аэропорта и авиакомпании.

Разделение аэропорта и авиакомпании основывается не только на их разных функциях, а главным образом, на разном формировании доходов и прибыли. Их виды дохода находятся в прямом противоречии - доходы аэропорта являются затратами авиакомпании и наоборот. В объединенном авиапредприятии затраты авиакомпании искусственно сокращаются за счет уменьшения прибыли аэропорта. Создается ложное представление о высокой рентабельности деятельности авиакомпании и низкой рентабельности аэропорта. При раздельном существовании каждое предприятие будет искать источники доходов, сокращать издержки и тем самым повышать свою рентабельность. Противоречивость деятельности признается самими предприятиями. При их нахождении в объединенном предприятии управлением аэропорта и авиакомпанией занимаются разные менеджеры. С точки зрения управления, эффективным является управление при условии нахождения средств в единых руках. Примеров объединения в одном юридическом лице авиакомпании и аэропорта нет ни в одной стране мира. Авиакомпания, которая находится в составе аэропорта, может заставить аэропорт значительно снизить ставки сборов и цены при наземном обслуживании, что, являясь преимуществом для авиакомпании, одновременно является потерей дохода для аэропорта.

Процесс разделения предприятий и их общего дохода сложен и требует осторожного подхода, поэтому этот процесс, начатый еще в 1991 году, до настоящего времени в полной мере во многих авиапредприятиях не закончен. Процесс разделения имущества объединенных авиапредприятий продолжает оставаться актуальным. Для его успешного завершения необходимо при разделении авиапредприятий обеспечить экономическую эффективность формируемых авиапредприятий и учесть антимонопольные требования, касающиеся монополизма аэропортов.

За эти годы выработаны основные принципы, позволяющие объективно сформировать разделяемые имущественные комплексы аэропорта и авиакомпании. Этими принципами являются:

- функционально-технологический, в соответствии с которым принадлежность движимого имущества определяется приоритетом аэропорта или авиакомпании на основе выполняемых ими технологических функций, закрепленных сертификационными требованиями с использованием данного имущества;

- "исторический", позволяющий путем компромисса не допустить конкурентной борьбы между аэропортом и авиакомпанией при разделении имущества и выполнении однотипных функций. Если какую-либо функцию (с использованием рассматриваемого имущества) могут выполнять и аэропорт, и авиакомпания, то приоритет отдается тому, для кого указанный вид деятельности (технологическая операция) является основным. Если функция может выполняться и аэропортом, и авиакомпанией, то приоритет при

разделе ПАО отдается той структуре, которая (фактически - летно-технический или аэропортовый комплексы) в настоящее время эту функцию выполняет;

- принцип единства в управлении земельным участком и недвижимостью в аэропорту. Необходимо установление единого управления развитием аэропорта и юридических прав аэропорта на принятие других предприятий на территории аэропорта. Закрепив земельный участок (землеотвод) за аэропортом, выделить из него в собственность авиакомпании часть наиболее важных для ее деятельности объектов недвижимости и соответствующих территорий, в совокупности образующих земельные участки, исключение которых (в перспективе) из землеотвода аэропорта не создаст препятствия для его перспективного развития (в том числе ? аэродромной зоны и инженерной инфраструктуры). Остальные необходимые для эффективной деятельности авиакомпании объекты недвижимости (здания, сооружения, устройства) авиакомпания получает в пользование на договорных условиях, в том числе, на условиях долгосрочной аренды или концессии по специально установленным ценам.

В организационной производственной системе воздушного транспорта аэропорт является предприятием, авиационная деятельность которого включает:

- обеспечение взлетно-посадочных операций воздушных судов;
- обслуживание авиаперевозчиков (экипажей), пассажиров (прием, отправка) и клиентуры;
- обработку (прием, отправка) багажа, почты и груза;
- техническое и коммерческое обслуживание ВС;
- эксплуатацию аэродрома, аэровокзала;
- обеспечение хранения и заправки ВС ГСМ;
- эксплуатацию средств обеспечения технических процессов в зоне аэропорта теплом, электроэнергией, транспортом и связью и пр.

При разделении авиапредприятия на аэропорт и авиакомпанию в распоряжение аэропорта передается следующий комплекс зданий, сооружений и оборудования:

- \*здания и сооружения пассажирско-грузового комплекса (терминалов);
- \*летное поле - аэродром, специально оборудованный земельный участок с летными полосами, системой рулежных дорожек, перрона, мест стоянок ВС и площадок специального назначения по обслуживанию ВС;
- \*объекты УВД и радионавигационной посадки;
- \*здания и сооружения для технического обслуживания ВС;
- \*здания и сооружения для хранения и заправки ГСМ;
- \*здания и сооружения по обеспечению теплом, электроэнергией, связью и транспортом;
- \*здания и сооружения вспомогательного назначения.

В результате разделения авиапредприятия на два самостоятельных предприятия: аэропорт и авиакомпанию, аэропорт получает в свое распоряжение дорогостоящие и многофункциональные производственные и общественные фонды и становится монопольной структурой на рынке авиаперевозок. В Федеральном законе "О естественных монополиях" - деятельность по услугам транспортных терминалов, портов, аэропортов отнесена к деятельности субъектов "естественных монополий".

"Естественная монополия" - это состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствии конкуренции в силу технических особенностей производства.

В отношении аэропорта это означает, что спрос на его деятельность как субъекта "естественной монополии" по оказанию услуг в меньшей степени зависит от изменения цены на эти услуги, т.е. для аэропорта цена (стоимость) его услуг не является фактором, регулирующим спрос. Являясь главным производственным предприятием на рынке авиаперевозок, аэропорт не должен использовать преимущества "естественных монополий" только в своих интересах, не учитывая потребность общества.

**Функции аэропорта и производственные комплексы**

<b>Функции аэропорта</b>	<b>Производственные комплексы</b>
Обслуживание пассажиров, обработка багажа, грузов, почты	Аэровокзал, почтово-грузовой комплекс, авиатранспортный комплекс, комплекс средств механизации
Обслуживание ВС	Аэродром, комплекс УВД, комплекс ГСМ, комплекс технического и коммерческого обслуживания ВС (инженерно-авиационная служба)
Обеспечение авиационной безопасности	Служба безопасности полетов. Инспекция по безопасности полетов. Служба авиационной безопасности.
Обеспечение технологических процессов	Тепло-, электро-, свето- и санитарно-техническая служба; служба связи; транспорта; метрологическая и пр.
Обеспечение аварийно-спасательных работ	Аварийно-спасательная служба
Обеспечение сферы сервисных услуг пассажирам и клиентуре (питание, торговля, развлечения, бытовое обслуживание, медицина и пр.)	Арендные, лизинговые и концессионные комплексы и службы
Обеспечение экономической эффективности и перспективы производственного развития аэропорта	Коммерческая служба аэропорта
Эксплуатация, реконструкция и строительство объектов и комплексов.	Эксплуатационные и строительные службы
Обеспечение внешнеэкономической деятельности, заключение коммерческих, технических и др. договоров и соглашений	Информационно-аналитическая (менеджмент), коммерческая, планово-экономическая, юридическая и др. административно-управленческие службы
Обеспечение экологии и охраны окружающей среды на территории аэропорта и сопредельной территории	Экологическая служба и служба охраны окружающей среды
Организация гражданской обороны мобилизационных объектов	Административно-управленческая служба
Организация подготовки и переподготовки кадров	Служба маркетинга, служба по работе с персоналом

**Функции авиакомпании и производственные комплексы**

<b>Функции авиакомпании</b>	<b>Производственные комплексы</b>
Летная эксплуатация ВС	Воздушные суда, авиадвигатели, запасные части к ВС, летные отряды (ЭПК); здания, где выполняются работы исключительно летного комплекса; технологическое оборудование (приборы, вычислительная техника и пр.)
Техническое обслуживание ВС*	Здания и сооружения для обслуживания на перроне; стационарное технологическое оборудование; приборы, оборудование, инструменты и пр.
Периодическое обслуживание ВС	Ангар и другие здания и сооружения; приборы, оборудование, инструменты
Обслуживание авиaperевозок (коммерческое обслуживание ВС на перроне, обслуживание пассажиров, обработка багажа, почты и грузов в аэровокзале)*	Аэровокзал, гостиница; привокзальная площадь с сооружениями и зданиями; грузовой склад; цех бортипитания; технические средства и технологическое оборудование; авиатранспорт; спецтранспорт
Подготовка персонала*	Учебные центры, классы; тренажерные комплексы.
Административное управление*	Электронно-вычислительная техника, средства и имущество для управления производством.

\* функции может выполнять аэропорт

**3. Формы управления аэропортами**

Организационно-правовая форма управления аэропортом зависит от целого ряда внешних и внутренних факторов, определяющих функционирование данного аэропорта.

Создание самостоятельной аэропортовой деятельности и конкретного аэропортового предприятия зависит от требований правительственных и местных властей, технического и экономического состояния, инфраструктуры аэропорта, местных условий и потребностей окружающего мегаполиса и пр.

В результате реформирования авиапредприятий возникли следующие организационно-правовые формы (модели) аэропортовых предприятий. В табл. приведены разные формы, состав, преимущества и недостатки создаваемых авиапредприятий.

**Организационно-правовые формы авиапредприятий при реструктуризации**

<b>Форма</b>	<b>Состав</b>	<b>Преимущества и недостатки</b>
А. Два разных по организационно-правовой форме	ГУП* "Аэропорт" и акционерное общество "Авиакомпания"	- нет одновременности приватизации - не приватизируемое

Форма	Состав	Преимущества и недостатки
авиапредприятия		имущество передается в хозяйственное ведение ГУП и может эффективно использоваться
Б. Три разных по организационно-правовым формам авиапредприятия	ГУП "Аэропорт" на основе федерального не приватизируемого имущества (Администрация или главный оператор). Публичное акционерное общество "Авиасервис" на основе приватизируемого имущества Публичное акционерное общество "Авиакомпания" на основе имущества летно-технического комплекса	<ul style="list-style-type: none"> <li>- образование рынка конкурентных структур</li> <li>- отсутствие нормативно-правовой базы для реализации</li> <li>- сложное взаимодействие трех Администраций</li> </ul>
В. Два акционерных общества (до 1997 года считали основной формой)	Акционерные общества публичной формы - аэропорт и авиакомпания	<ul style="list-style-type: none"> <li>- трудности при разделении имущества</li> <li>- одновременно разделение и приватизация имущества, кроме аэродрома (госимущество);</li> <li>- неэффективная форма управления аэродромом</li> </ul>
Г. Два государственных унитарных предприятия	Аэропортовое предприятие и авиатранспортное предприятие	приватизация государственного имущества аэропорта и авиакомпании решается на втором этапе, после разделения предприятий.
Д. Авиационное предприятие, в котором представлена автономия аэропорту без выделения из состава авиационного предприятия. Выделение аэропортового имущества,	Авиационные предприятия: аэропорт и базовая авиакомпания.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поэтапное разделение имущества;</li> <li>- подготовка служб к разделению;</li> <li>- меньше враждебности при разделении имущества;</li> <li>- отсутствие собственного бизнеса аэропорта.</li> </ul>

Форма	Состав	Преимущества и недостатки
ведение отдельного баланса. Выделение служб аэропорта.		

\* - Государственное унитарное предприятие

Форма А - создание на базе федерального не приватизируемого имущества государственного унитарного предприятия "Аэропорт" (без одновременной приватизации имущества аэропорта), а на базе имущества летно-технического комплекса - публичного акционерного общества "Авиакомпания". Преимуществом этой модели является отсутствие одновременности процессов приватизации и разделения имущества. Эта модель снимает проблему неэффективного использования не приватизируемого имущества.

Аналогичная модель предназначена для реструктуризации региональных аэропортов, в ней вместо государственных создаются муниципальные унитарные предприятия.

Форма Б - создание на базе федерального не приватизируемого имущества государственного унитарного предприятия "Аэропорт" или "Администрация аэропорта". Одновременно на базе приватизируемого имущества аэропорта создается публичное акционерное общество "Аэросервис", а на базе имущества летно-технического комплекса - открытое акционерное общество "Авиакомпания".

Источниками финансирования деятельности Администрации являются аэропортовые сборы за взлет-посадку, обеспечение авиационной безопасности и сверхнормативную стоянку воздушных судов. Контроль со стороны Администрации за надлежащим использованием и развитием государственного имущества позволяет обеспечить формирование определенных инвестиционных ресурсов, улучшить условия содержания аэродрома, повысить безопасность полетов. В начале 1998 г. эта модель была реализована на базе Домодедовского производственного объединения. К недостаткам этой модели следует отнести отсутствие достаточной нормативно-правовой базы по управлению авиапредприятием и одновременное осуществление двух процессов.

Форма В - создание двух акционерных предприятий. На базе разделения имущества авиационного предприятия создаются два акционерных общества публичного типа - аэропорт и авиакомпания. В этой модели социальная сфера, как правило, передается на баланс местных органов власти в целях освобождения производственного сектора от бремени ее содержания. Одновременно производится приватизация имущества авиационного предприятия, за исключением не подлежащего приватизации имущества аэродрома. Эта модель до 1997 г. использовалась как единственная модель реструктуризации. Однако, несмотря на определенные преимущества, она не свободна от недостатков, к которым следует отнести отсутствие эффективной формы управления не приватизируемым государственным имуществом аэродрома и одновременное осуществление двух сложных процессов - разделения имущества и процесса приватизации государственного имущества.

Форма Г - создание двух государственных унитарных предприятий. На базе имущества объединенного государственного авиационного предприятия создаются два государственных унитарных предприятия: самостоятельный аэропорт и авиакомпания. В этой модели вопросы приватизации государственного имущества аэропорта и авиакомпании решаются на втором этапе преобразований, что существенно упрощает ее

реализацию. К недостаткам модели следует отнести отсутствие достаточной нормативно-правовой базы для ее реализации.

Форма Д - автономия аэропортового имущества без его выделения из состава авиационного предприятия предполагает достижение частичной независимости аэропорта в составе авиационного предприятия. Эта модель позволяет реализовать принцип поэтапного разделения, обеспечить подготовку служб к перспективам разделения и обеспечить меньшие потери в переходный период.

В рамках этих моделей с учетом специфики функционирования конкретного аэропорта в настоящее время создается много разных структур в конкурентной зоне аэропорта, а также предоставляется возможность создания частного сектора и в зонах не приватизируемого имущества аэропорта на основе института государственно-частного партнерства (ГЧП). ГЧП в аэропортовом бизнесе может участвовать в модернизации и эксплуатации ИВПП, перронов, стоянок ВС, РД, светосигнального оборудования и другого имущества, не подлежащего приватизации. Это дает возможность урегулировать отношения собственности, т.к. в некоторых аэропортах частные компании уже используют госимущество без правового обеспечения такой эксплуатации. Такое правовое и организационное нарушение в функционировании аэропортов может быть исправлено путем передачи в управление операторов аэропортов федерального имущества, не подлежащего приватизации. Передача должна производиться с возложением на них соответствующих обязанностей по содержанию переданного имущества в рабочем, соответствующем международным стандартам качества, состоянии.

#### **4. Создание опорной сети аэропортов и аэропортов "хабов"**

Количество аэропортов за время реформирования и структуризации значительно сократилось и к 2006 году их количество составило 383 аэропорта. Причин закрытия аэропортов несколько, основная причина - это уменьшение объемов авиаперевозок по стране, а также низкий технический уровень оснащения, не отвечающий современным требованиям, предъявляемым к наземному обслуживанию авиаперевозок.

В 2005 году авиаперевозки обслуживали 215 российских авиакомпаний. Объем пассажирских перевозок составил 35 млн., появились предпосылки к росту объема воздушных перевозок. Однако увеличение объема авиаперевозок по стране и объема международных воздушных перевозок не повлияло на тенденцию укрупнения авиакомпаний и сокращения количества аэропортов. При этом основные авиакомпании концентрируются вокруг конкретных аэропортов федерального и регионального значения. Это говорит о том, что и дальнейшее сокращение аэропортов в основном будет проходить за счет аэропортов местных воздушных линий, объем перевозок в которых резко упал.

Определяющими факторами в выборе количественного состава аэропортов являются:

- прогноз роста объема пассажирских и грузовых авиаперевозок, их распределение по территории страны и соответственно создание опорной сети аэропортов;
- анализ инфраструктуры существующих аэропортов, их пропускная способность, техническое состояние аэродрома, аэровокзального комплекса и объектов служебно-технической территории;
- определение возможности расширения и модернизации аэропортовой инфраструктуры в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Функционирование аэропортов в настоящее время и направление потоков (федеральных и региональных маршрутов) авиаперевозок как пассажирских, так и грузовых показывают, что половина аэропортов федерального значения (а их 63) обеспечивают 80% внутренних и 90% международных воздушных перевозок (69 аэропортов имеют статус международных).

Учитывая этот факт и показатели экономического, политического и геополитического развития воздушного транспорта РФ, а соответственно, местоположение того или иного аэропорта, определяющее его значимость и статус, опорную сеть аэропортов можно представить как экономическую структуру, включающую аэропорты федерального значения и менее значительные структуры - аэропорты регионального значения и аэропорты местных воздушных линий. К аэропортам федерального значения следует отнести аэропорты, в которых за год количество обслуженных пассажиров составит более 1% от общего количества обслуженных пассажиров по стране и стратегическое расположение которых может значительно влиять на развитие воздушного транспорта РФ. При таком подходе количество федеральных аэропортов должно составлять не более 35-40, из них 6-8 аэропортов будут представлять крупные аэроузлы аэропорты – «хабы».

"Узловой аэропорт" (hub airport) - это аэропорт, который служит координирующей соединительной точкой - узлом, где большое количество рейсов из большого количества пунктов сходятся в одном месте в течение короткого промежутка времени с тем, чтобы пассажиры могли легко пересесть на другие вылетающие рейсы в равное большое количество пунктов вылета в короткий промежуток времени, где пересадка пассажиров с рейса на рейс составляет относительно высокую долю в общем объеме перевозок. Однако в связи с тем, что минимальное время стыковки рейсов требует соответствующего обеспечения "пиковых нагрузок", пропускная способность аэропорта должна быть достаточной, то есть аэропорт должен обеспечивать "пиковую" часовую пропускную способность летного поля и аэровокзала.

Следовательно, такой аэропорт должен быть оснащен под обеспечение этих условий, его оснащение должно соответствовать международным стандартам и быть высоконадежным. Таких аэропортов не должно быть много как по основному требованию - объему авиаперевозок, так и по необходимому объему капиталовложений в его оснащенность.

На создании опорной сети аэропортов базируется концепция технического развития аэропортов, необходимость технического перевооружения аэропорта, внедрение новых информационных и технологических систем обслуживания воздушных судов, пассажиров и обработки багажа, грузов и почты. Техническое перевооружение конкретного аэропорта будет зависеть от его места в опорной сети аэропортов. Поэтому концепция технического развития аэропортов предполагает дифференцированный подход.

Комплексная реконструкция, то есть вложение больших инвестиций оправдано в отношении крупных аэропортов, выполняющих роль транспортных узлов. Для аэропортов региональных центров применимы две стратегии. Одна исходит из экономической целесообразности, а другая - из политической. Отсюда для первой стратегии характерна не глобальная модернизация, так как нет возможности быстрой ее окупаемости. Вторая стратегия предполагает, что значительное перевооружение заведомо не окупится, но регион в итоге получит современный представительный в политическом отношении аэропорт.

Для большинства аэропортов местных воздушных линий осуществляется выбор стратегии незначительного технического перевооружения. Эти аэропорты создавались с существенным запасом мощности всего оборудования и сооружений, которых может хватить на достаточно длительный период, особенно в условиях значительного снижения потребности в их деятельности. И поэтому их эффективность может быть обеспечена незначительной реконструкцией зданий и сооружений и обновлением средств механизации.

Эффективное функционирование многих зарубежных аэропортов говорит о том, что наиболее перспективной тенденцией развития мировой сети аэропортов является их превращение в крупные авиатранспортные узлы – «хабы», способствующие развитию авиаперевозок по принципу "ступица - спицы".



Создание аэропорта "хаба" предполагает не только его реконструкцию, но и полную перестройку технологии функционирования. Прежде всего это связано с одновременным обслуживанием большого числа пассажиров и с предоставлением им возможности вылета по большому количеству новых направлений в течение небольшого промежутка времени.

Это позволяет значительно увеличить число трансферных пассажиров и требует значительного увеличения пропускной способности аэропорта. Привлечение потока пассажиров в узловой аэропорт из региональных аэропортов и аэропортов местного значения позволяет в узловом аэропорту увеличить международные перевозки.

Анализ мирового опыта работы узловых аэропортов позволяет определить особенности их функционирования: интенсивность взлетно-посадочных операций воздушных судов превышает 40 в/п в час, работа аэропорта разделяется на 4-5 повторяющихся циклов, состоящих из трех 60-минутных интервалов (прибытие ВС, перерыв, отправление). При переоснащении аэропорта основное внимание уделяется аэровокзалу терминалам, которые должны четко организовывать движение пассажиропотоков, обязательное применение системы автоматической сортировки багажа, регистрацию путем использования свободного метода регистрации, расширение площадей таможенного, паспортного, санитарного контролей, внедрение новых автоматизированных систем информатизации и связи. Это то, что касается систем по обслуживанию пассажиров. Но основные вложения будут касаться реконструкции аэродромов, их пропускной способности и соответствия размеров длин искусственных взлетно-посадочных полос (ИВПП), конечных полос торможения (КПТ), свободных зон, а также ширины ИВПП, рулежных дорожек (РД) и их количества. Воздушные суда, способные перевозить 300 и более пассажиров, требуют длину ИВПП не менее 3000 м и ширину - не менее 60 м.

Все это, в свою очередь, потребует реорганизации системы управления аэропортом. Управление - это, прежде всего, обеспечение функционирования аэропорта в очень жестком временном режиме: минимальное время стыковки рейсов для транзитных пассажиров 45 минут, а для трансферных 2,5 часа. Отправление стыковочных рейсов должно быть обеспечено в один день; при задержке рейса более 10 часов обязательным условием является предоставление гостиницы.

Создание аэропортов – «хабов» в России следует рассматривать как перспективу, основанную на выгодном положении ряда городов в мировой системе воздушного транспорта. Их местоположение находится на пересечении авиатранспортных потоков между следующими крупными регионами мира:

- Европа - Юго-Восточная Азия - "Трансазиатская трасса";
- Европа - Дальний Восток - "Транссибирская трасса";
- Европа - Дальний Восток - "Монгольская трасса";
- Северная Америка - Дальний Восток - "Дальневосточная трасса" и новая "Трансполярная трасса".

В европейском регионе России может рассматриваться перспективное развитие авиаузлов в аэропортах Москвы, Самары, Сочи; в Сибири в аэропортах Новосибирска, Красноярска, Иркутска, Хабаровска, которые могут использоваться как транзитные не только на межконтинентальных трассах из Европы в Тихоокеанский регион, но из Северной Америки в Азию через Северный полюс.

Особенно следует выделить Московский регион, выгодное геополитическое положение Москвы, география и объемы авиатранспортных потоков в воздушном пространстве указывают на возможность организации «хаба», прежде всего, на основе аэропорта Шереметьево, а затем и Домодедово.

Действующие Европейские узловые аэропорты Франкфурта, Амстердама (Схипхол) и др. отбирают у Москвы многие транзитные маршруты. Реструктуризация аэропорта Шереметьево превратит Москву в конкурентоспособный авиатранспортный

узел, вбирающий в себя значительное число трансконтинентальных трансферных трасс и обеспечивающий авиатранспортным обслуживанием деловую активность европейской части России и московского, и дальневосточного регионов.

### **Контрольные вопросы и задания**

1. Оценка рыночной стоимости земельного участка аэропорта.
2. Структура аэропортовых служб.
3. Формы управления аэропортами.
4. Создание опорной сети аэропортов и аэропортов «хабов».
5. Взаимодействие аэропорта и авиакомпаний в условиях рынка.
6. Система сертификации - механизм государственного регулирования деятельности аэропортов.
7. Основные положения системы сертификации.
8. Сертификация аэропортов Российской Федерации.
9. Система договорных отношений при осуществлении авиационной деятельности в аэропорту

## **Тема 20. Основы организации управления службами сервиса аэропорта**

### План лекции

1. Службы сервиса аэропорта.
2. Организация работы служб аэропорта Пулково (ООО «ВВСС»)

### **1. Службы сервиса аэропорта**

#### Взаимосвязанные средства и функции рабочих областей зоны полетов аэропорта

Основные взаимосвязанные средства и функции рабочих областей зоны полетов аэропорта
---

управление воздушным движением (УВД) и средства аэронавигации зона обработки и технического обслуживания ВС средства заправки ВС топливом энергоснабжение зоны полетов аэропорта обработка багажа центр обработки грузов центр поставки бортового питания почтовый модуль авиационная и пожарная безопасность
---

Основная цель взаимодействия, деятельности рабочих областей зоны полетов аэропорта заключается в четком соблюдении разработанного технологического графика наземного обслуживания ВС, обеспечивающего выполнение расписания авиарейсов и эффективность деятельности аэропорта.

Формирование доходов аэропорта и их структура. В современных рыночных условиях доходы аэропортов формируются в основном от 2-х видов деятельности:

Основные виды деятельности аэропорта
--------------------------------------

<p>Авиационная деятельность</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• взлетно-посадочные операции</li> <li>• обслуживание пассажиров</li> <li>• места стоянок ВС</li> <li>• наземное обслуживание ВС</li> <li>• обеспечение безопасности</li> <li>• прочие авиационные доходы</li> </ul>	<p>Неавиационная деятельность</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• предоставление концессий (права на деятельность)</li> <li>• сдача в аренду помещений</li> <li>• розничная торговля</li> <li>• коммунальные услуги</li> <li>• парковка и аренда автомобилей</li> <li>• прочие неавиационные доходы</li> </ul>
---	---

#### Виды услуг аэропорта

Услуги оказываемые, аэропортом подразделяются на три вида: аэропортовые, не аэропортовые и услуги по неавиационной деятельности.

Аэропортовые услуги - услуги, связанные с предоставлением аэродрома, аэровокзалов, взлетно-посадочных полос (ВПП) и аэродромного оборудования, мест стоянок, ангаров, услуг по авиационной безопасности (обеспечение пропускного и внутри объектового режима, патрулирование перрона, охрана и досмотр воздушных судов, пресечение актов незаконного вмешательства (АНВ)), аэронавигационного обслуживания в зоне ответственности аэродрома.

Особо в этой связи следует сказать о понятии «слот».

Слот - промежуток времени, в течение которого самолет данной авиакомпании имеет право совершить взлет или посадку в определенном аэропорту в соответствии с расписанием.

### ВИДЫ УСЛУГ ОКАЗЫВАЕМЫЕ АЭРОПОРТОМ

### НЕАВИАЦИОННЫЕ

Слоты распределяются под эгидой IATA. Заранее (за полгода) подается заявка на слоты на зимнее/летнее расписание. В течение 2-3 месяцев происходит взаимная утряска расписаний и слотов. С 2003 г. формирование сезонного расписания и распределение слотов аэропортов осуществляются через Интернет-ресурсы IATA.

Не аэропортовые услуги - услуги, связанные с продажей пассажирских и грузовых авиаперевозок, а также с организационным обеспечением полетов, техническим обслуживанием и ремонтом воздушных судов.

Под неавиационной деятельностью понимается широкая сфера работ, находящихся в зоне аэропортов: банков, гостиниц, бизнес-центров, автостоянок, магазинов, ресторанов и т. д.

Услуги по неавиационной деятельности оказываются авиакомпаниям, предприятиям, организациям и частным лицам и связаны с предоставлением в аренду зданий и сооружений, помещений и рабочих площадей, территорий и автостоянок, каналов и средств связи, информационных систем и технологического оборудования для выполнения наземного обслуживания, концессий на отдельные виды основной деятельности и права участия в совместной деятельности по авиационному профилю и др. За рубежом такие услуги приносят аэропортам до 60 % дохода. В аэропортах России этот показатель значительно ниже. Аэропорты - довольно выгодная торговая территория. Терминалы переполнены пассажирами, туристами, которым нечего делать в ожидании полета, кроме покупок. Авиакомпании предлагают пассажирам проходить регистрацию на рейс за 2 часа до вылета (в «Шереметьево-2» - за 2,5 часа), что оставляет пассажирам много времени для посещения магазинов. Но аэропорты могут предложить пассажирам, особенно транзитным, и другие способы использования времени и денег. Организация отдыха транзитных пассажиров предполагает ряд услуг: они могут поиграть в казино (аэропорт «Schiphol» в Амстердаме), в виртуальный гольф, посмотреть кино и

видеофильмы, поиграть и многое другое. Интересно исследование, проведенное Международным советом европейских аэропортов (ACI Europe) по поводу основных источников получения доходов европейскими и североамериканскими аэропортами (рис.). Данное исследование выявило, что, во-первых европейские аэропорты получают вдвое от неавиационной деятельности (Источник: TTG Россия, ноябрь, 1999) больше доходов, чем североамериканские; во-вторых, и в Европе, и в Северной Америке доходы от авиационной деятельности практически равны доходам, полученным аэропортами от других источников их деятельности; в-третьих, рассмотрев эти источники, становится ясно, что в США и Канаде первое место в доходах аэропортов занимает парковка, тогда как в Европе на первом месте стоят доходы от работы магазинов, расположенных в терминалах.

Весьма разнообразны услуги, предлагаемые транзитным пассажирам в европейских аэропортах. Так, аэропорт «Schiphol» приглашает полюбоваться городскими или сельскими видами Голландии во время экскурсии на микроавтобусах.

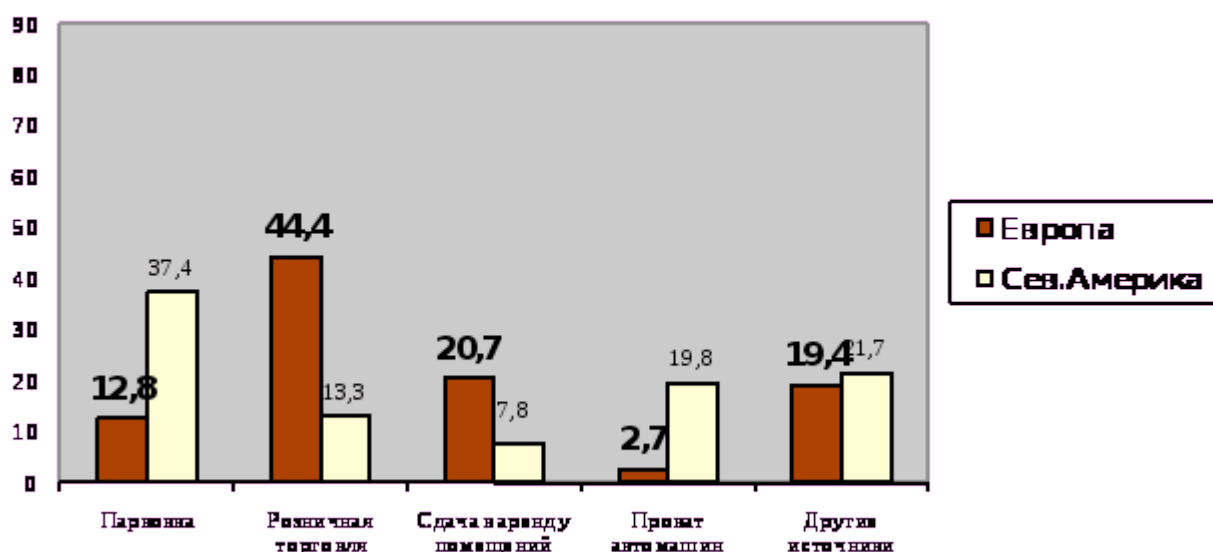


Рис. Структура доходов аэропортов Европы и Северной Америки

Не желающие покидать аэропорт могут позагорать в солярии, поправить фигуру в фитнес-центре, в гольф-центре отработать твердый и меткий удар, испытать удачу в казино. Постоянная трансляция объявлений и висящие всюду часы не дадут пропустить рейс. В аэропорту «Tempelhof» (Берлин) работает увеселительное заведение «La Ve en Rose». В нем постоянно проходят представления в стиле эстрадного кабаре. Рядом находится «Волшебный бар», напоминающий замок в Диснейленде. Его бармены уверяют всех, что владеют магией. В аэропорту «Frankfurt» (Франкфурт-на-Майне) в терминале № 1 работают дискотека, кегельбан, игровые автоматы, кинозалы. В терминале № 2 расположена сцена, где выступают местные группы. Можно посетить выставку старых самолетов или присоединиться к экскурсии по аэропорту или вокруг аэропорта по монорельсовой дороге. Характерной чертой токийского аэропорта «Narita» является обилие электроники. Компьютерные игры для детей, компьютерные, аудиовизуальные программы для взрослых. Кроме того, любознательным пассажирам предлагается прогулка в расположенный поблизости ботанический сад и музей аэронавтики. Немаловажным для пассажиров является вопрос о том, как удобнее добираться до аэропорта. В этом смысле многие аэропорты работают в тесном сотрудничестве с железными дорогами. Как известно, перелет начинается не с аэропорта. Порой, чтобы добраться до него, пассажиру приходится тратить вдвое больше времени, чем на сам перелет. Чтобы решить эту проблему, аэропорты сотрудничают с железнодорожными

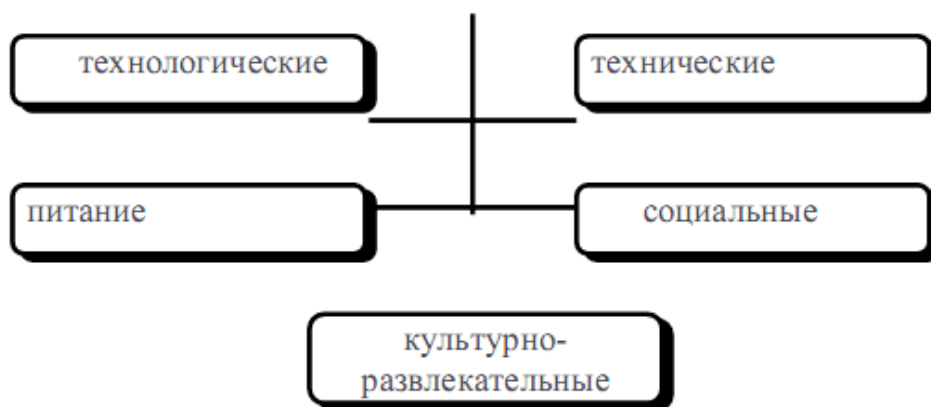
службами. Так, организована доставка авиапассажиров в аэропорту «Schip-hol». Он соединен с Амстердамом высокоскоростной линией. Такие линии есть и в аэропортах Сингапура, Манчестера и Франкфурта. Во Франкфуре, например, поезд «Intercity» останавливается непосредственно в аэропорту. Из Лондона до аэропорта «Hitrow» курсирует специальный поезд «King Cross». Время в пути - 30 мин. Пассажиры, прилетевшие в аэропорт Цюриха или Женевы, могут спуститься на эскалаторе к терминалу, соединенному с железнодорожным вокзалом, и быстро уехать на сверхскоростном поезде в нужный город. Московский аэропорт «Домодедово» связан со столицей железнодорожной веткой. Экспресс от Павелецкого вокзала доставляет пассажиров до аэропорта за 35 мин. Пассажиры могут воспользоваться удобной услугой - зарегистрироваться и сдать багаж прямо в вагоне поезда по дороге в аэропорт. Благодаря этому пассажиры могут приезжать в «Домодедово» на внутренние рейсы за 10—15 мин. до вылета, на международные - за 25-30 мин. Ускорить сервис на земле позволяют и другие компьютерные технологии, например системы самообслуживания при покупке и оформлении билетов, печатающие устройства для документов. Во многих аэропортах мира уже в ходу новые билеты АТВ (Automatic Ticketing & Boarding) с магнитной полосой. Пассажир сам заказывает билет, оформляет и его, и свой багаж, и посадочный талон; может сам заказать гостиничный номер. Ему нужны лишь кредитная карточка и соответствующий терминал самообслуживания. Эта технология позволяет избежать очередей и накладок.

Технические возможности для таких нововведений уже созданы, а в некоторых странах эти системы с успехом применяются на практике. Например, на рейсы авиакомпании «Swiss» с 1 ноября 1993 г. пассажиры в Цюрихе и Женеве сами оформляют дорожные документы. В Швейцарии все бюро по продаже билетов «Swiss» и около 50 туристских агентств выдают билеты с магнитной лентой. В аэропортах «Клотен» и «Женева» пассажирам, имеющим билеты АТВ, предоставлены в распоряжение 12 терминалов самообслуживания. С их помощью пассажиры без багажа могут оформить документы всего за 20 сек.

#### Основные виды сервиса

Известно, что воздушные перевозки отличаются достаточно высоким уровнем сервиса для пассажиров. Это обусловлено тем, что большинство авиакомпаний, стремясь сохранить на своих рейсах максимальное количество пассажиров, а также привлечь к себе потенциальных клиентов, прилагают большие усилия к созданию комфортных условий перевозки.

Факторы, влияющие на уровень обслуживания пассажиров, многообразны. В целом можно выделить следующие составляющие, которые определяют качество обслуживания воздушных перевозок: технологические, технические, социальные, культурно-развлекательные и питание.



#### Технологические составляющие сервиса

Прежде всего, это разработка условий перевозки пассажиров отдельных категорий, направленная на предоставление специальных услуг пассажирам, имеющим

определенный общественный статус или проблемы, связанные со здоровьем, целью поездки и др. (VIP-пассажиры, трансферные пассажиры, дети, больные, инвалиды и т.д.).

На пассажирских рейсах авиакомпании предоставляют пассажирам услуги наземных служб при подготовке к рейсу (регистрация пассажиров и оформления их багажа, сопровождение и посадка на борт ВС), а также услуги во время воздушной перевозки (сопровождение бортпроводниками, питание и напитки, бортовой магазин, дополнительные услуги - бортовые журналы, газеты, радио, кино, телевидение и др.).

## **2. Организация работы служб аэропорта Пулково (ООО «ВВСС»)**

Любой аэропорт можно сравнить с организмом человека. Как и у людей, его составляющие (службы) выполняют различные функции и действия. Работая в совокупности, они достигают общей цели: удовлетворить потребности пассажиров в перевозке.

Служб в аэропорту много. Рассмотрим работу служб аэропорта на примере взаимодействия с ними СОПП (Служба организации пассажирских перевозок).

Структура СОПП определяется исходя из объема воздушных перевозок данного аэропорта, наличия в данном городе городского аэровокзала, в котором производится регистрация вылетающих пассажиров, типа воздушных судов, эксплуатирующих данный аэропорт, наличия в аэропорту международного сектора и других особенностей.

Основными функциями СОПП аэропорта Пулково (ООО «ВВСС») являются:

1. Регистрация билетов и оформление перевозки багажа.
2. Ведение компоновки, явки пассажиров на посадку.
  - Доставка пассажиров к месту стоянки воздушного судна и организацию их посадки на воздушное судно (пешком или посредством транспорта).
  - Снятие багажа в случае неявки пассажира на посадку.
  - Встреча пассажиров при их выходе с воздушного судна.
  - Организация доставки пассажиров в здание аэровокзала.
  - Организация выгрузки из воздушного судна, транспортировки и выдачу багажа пассажирам.
    - Организация отправки служебной корреспонденции, доставка перевозочной документации на борт воздушного судна.
    - Организация загрузки и разгрузки питания на борт воздушного судна.
    - Организация хранения вещей в камере хранения.
    - Организация обслуживания пассажиров в комнате матери и ребенка.
    - Организация хранения невостребованного багажа.
    - Разработка и осуществление мероприятий по совершенствованию организации перевозок пассажиров и улучшению их обслуживания.
    - Принятие мер к повышению технической оснащенности службы средствами информации и связи, механизации и автоматизации процессов обслуживания пассажиров.
    - Участие совместно с другими службами аэропорта и агентством по продаже авиабилетов в разработке проектов расписаний движений воздушного судна и внесение в них изменений.
    - Анализ регулярности полетов, принятие мер по предупреждению причин, вызывающих нарушения регулярности движения воздушных судов.
    - Обеспечение четкого выполнения технологических операций по коммерческому обслуживанию вылетающих и прилетающих воздушных судов в соответствии с утвержденными технологическими графиками подготовки воздушного судна к вылету.
    - Осуществление расчета центровки, составление центровочных графиков и схем загрузки воздушного судна, обеспечение размещения загрузки воздушного судна в соответствии с графиком.

- Контроль работы предприятий общественного питания, торговли и других бытовых услуг.

- Подготовка и отправление перевозочной документации по рейсам других авиакомпаний для производства взаиморасчетов между предприятиями.

- Просмотр жалоб, претензий пассажиров, организация подготовки по ним ответов. Анализ работы по рассмотрению писем и жалоб. Разработка и осуществление мероприятий по устранению причин порождающих жалобы.

- Составление анализа писем и жалоб пассажиров и представление их руководству авиапредприятия.

Организация и методы взаимодействия СОПП со службами аэропорта Пулково (ООО «ВВСС»):

Оперативное взаимодействие подразделений и групп СОПП с другими службами аэропорта имеет своей главной задачей обеспечить выполнение технологических сетевых графиков по своевременному техническому и коммерческому обслуживанию воздушных судов, чтобы выполнить такие задачи как:

- высокий уровень регулярности и безопасности полетов;
- оперативный контроль своевременного выполнения всех технологических операций;

- четкое взаимодействие всех групп СОПП и соответствующих служб аэропорта при задержках рейсов и возникновении «сбойной ситуации»;

- своевременная отправка транзитных и трансфертных пассажиров;

- повышение экономической эффективности рейсов с максимальной платной коммерческой загрузкой каждого рейса.

Практика работы гражданской авиации показывает, что наиболее успешно задачи взаимодействия решаются внедрением диспетчерской системы управления и контроля, т.е. диспетчеризацией, при которой каждая группа несет ответственность за выполнение той или иной операции и диспетчер имеет полномочия требовать выполнения операций в установленные графиками сроки.

Внедрение диспетчеризации позволяет:

- улучшить организацию и управление воздушными перевозками в аэропорту;
- быстро устранять возникающие в ходе работы неисправности, отказы и промедления;

- контролировать ход технологического процесса;

- внедрять компьютерные системы с установкой терминалов на рабочих местах диспетчеров.

В настоящее время координация действий всех служб и подразделений аэропорта возложена на производственно - диспетчерскую службу предприятия, которая:

- составляет суточные планы полетов и передает их во все службы аэропорта;

- контролирует работу всех служб по технологическому графику, который включает и техническое и коммерческое обслуживание ВС;

- при задержках рейсов и «сбойных» ситуациях (массовая задержка рейсов) согласовывает вылет ВС с промежуточными аэропортами посадки;

- принимает меры по максимальному использованию грузоподъемности ВС;

- осуществляет контроль движения воздушного судна на всю глубину полета, обеспечивает этой информацией пассажиров и персонал;

- контролирует расстановку ВС на перроне и местах стоянки (МС);

- производит учет и анализ регулярности полетов по всей глубине полетов;

- принимает меры по выполнению суточного плана полетов.

Технологический процесс обслуживания пассажиров и клиентуры в аэропорту должен обеспечить своевременное обеспечение коммерческой загрузкой каждого рейса. Процесс включает в себя следующие этапы при вылете:

- регистрацию билетов и оформление багажа;

- специальный контроль безопасности (досмотр);
- доставка пассажиров и ВС и посадка их в ВС;
- загрузка в ВС багажа, груза, почты и бортового питания;
- оформление полетной сопроводительной документации.

При обслуживании ВС, прилетевших в аэропорт:

- высадка пассажиров и доставка их в аэровокзал;
- выдача багажа;
- обеспечение обслуживания транзитных и трансфертных пассажиров;
- получение и обработка сопроводительных полетных перевозочных документов.

Каждый день аэропорт насыщен большим количеством процессов и ситуаций. Для слаженной работы каждая служба выполняет свои задачи для достижения общей цели. Одна служба не может работать без другой. Без работы одной из служб, не сможет функционировать аэропорт. Как и организм человека не может работать без одного из органов.

### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Службы сервиса аэропорта.
2. Организация работы служб аэропорта Пулково (ООО «ВВСС»).
3. Неавиационная деятельность аэропорта.
4. Различные формы и виды неавиационной деятельности в зарубежных и российских аэропортах.
5. Управление неавиационной деятельностью.
6. Административные основы управления деятельностью аэропорта.
7. Перспективная стратегия управления аэропортом

## **Тема 21. Основы организации управления земельными ресурсами аэропорта**

План лекции

1. Цель управления земельными ресурсами.
2. Принципы управления земельными ресурсами
3. Методы управления земельными ресурсами
4. Механизмы управления земельными ресурсами

### **1. Цель управления земельными ресурсами**

Управление земельными ресурсами - это систематическое, сознательное, целенаправленное воздействие государства и общества на земельные ресурсы путем использования объективных закономерностей и тенденций в использовании земельных ресурсов для обеспечения их эффективного функционирования.

Целью управления земельными ресурсами является обеспечение потребностей государства и общества, удовлетворяемых за счет свойств земли. Основная цель достигается путем постановки частных целей, таких как рациональное, эффективное и использование и охрана земель; формирование перспективного перераспределения земельных ресурсов и характера их использования; высокий уровень экологических и социальных условий жизни населения; эффективное развитие предпринимательской и общественной деятельности; сохранение и восстановление свойств окружающей природной среды, в том числе земли; получение максимума поступлений платежей за землю в различные бюджеты.

Объектом управления земельными ресурсами является весь земельный фонд РФ, административно-территориальные единицы, земельные участки. Субъекты управления земельными ресурсами - лица, осуществляющие государственное, ведомственное, местное и внутрихозяйственное управление.



Государственное управление может быть подразделено на общее и ведомственное (отраслевое) управление. Общее государственное управление осуществляют государственные органы общей и специальной компетенции, и оно имеет территориальный характер. Оно распространяется на все земли в пределах определенной территории независимо от категории земель и субъектов права на земельный участок. Ведомственное (отраслевое) управление землями, осуществляется министерствами, комитетами, федеральными службами, строится по принципу подведомственности предприятий, организаций, которым предоставлены земли. Этот вид управления не зависит от территориального размещения ведомственных земель. Особенность ведомственного управления - некомпактное размещение земельных ресурсов конкретного министерства, госкомитета или федеральной службы. Местное управление возложено на органы местного самоуправления, и оно может быть как общим, так и специальным.

Местное (муниципальное) управление предусматривают на территории муниципальных образований (административные районы, города и иные поселения, сельские округа) в пределах законодательных норм.

Внутрихозяйственное управление землями осуществляют сами собственники, владельцы и пользователи земельными участками.

Предметом управления являются процессы организации использования земли, которая в пределах определенной территории обеспечивает все многообразие потребностей его жителей. Многообразие потребностей приводит к многообразию способов использования земель, подлежащих управлению.

Основная цель управления земельными ресурсами - обеспечение потребностей общества, удовлетворяемых на основе использования свойств земли. Цель отражает перспективное состояние земельных ресурсов и процесса их использования. Основная цель достигается путем постановки частных целей управления земельными ресурсами таких как рациональное, эффективное использование и охрана земель, которые обеспечивают охрану прав государства, муниципальных образований, юридических лиц и граждан на землю, воспроизводство плодородия почв, сохранение и улучшение окружающей среды, создание условий для равноправного развития отличных форм хозяйствования на земле, формирование и развитие земельного рынка.

Основные задачи государственного управления земельными ресурсами:

- наделение органов управления политическими и организационно-регламентирующими функциями, обеспечивающих эффективное развитие общества;
- обеспечение взаимной согласованности решений органов государственного управления на всех административно-территориальных уровнях (по вертикали и горизонтали);
- регулирование государственными актами финансовой и природоохранной деятельности субъектов земельных отношений;
- обеспечение социально-правовой защиты субъектов земельных отношений;
- формирование благоприятных условий для предпринимательства и прогрессивного развития общества;
- улучшение использования и охраны земельных ресурсов;
- создание правовых, экономических и организационных предпосылок для различных форм хозяйствования на земле.

Управление земельными ресурсами включает следующие аспекты:

- политический, обеспечивающий выполнение социально-политических, экономических и экологических задач государства по рациональному использованию земельных ресурсов;
- административно-управленческий, связанный с формированием системы государственных и муниципальных органов управления земельными ресурсами, определением их компетенции, организацией выполнения ими взаимосогласованных функций;

- правовой, обеспечивающий рациональное использование и охрану земель на основе правовых норм, закрепленных в законодательных актах;
- научный, связанный с разработкой научно обоснованных рекомендаций по управлению земельными ресурсами с учетом достижений научно-технического процесса;
- экономический, определяющий условия эффективного использования земель;
- организационно-технологический, связанный с разработкой и осуществлением экономических, социальных стимулов и мероприятий по рациональному использованию и охране земель. Поэтому управление земельными ресурсами является результатом определенного сочетания объективных и субъективных факторов.

## **2. Принципы управления земельными ресурсами**

Управление земельными ресурсами производится на основе общих принципов:

- приоритет государственного управления земельными ресурсами;
- дифференцированный подход к управлению землями разных категорий и регионов, согласно которому правовое обеспечение управления землями должно осуществляться с учетом их экономических, природных и социальных особенностей;
- принцип рационального использования земель;
- единство управления земельными ресурсами и управления территориями;
- организационная согласованность использования земель и управления территориями;
- систематическое совершенствование функций и методов управления земельными ресурсами;
- экономически эффективное сочетание государственного, регионального и муниципального управления земельными ресурсами;
- разграничение функций управления земельными ресурсами между органами исполнительной и представительной власти;
- разграничение функций управления земельными ресурсами между ведомствами на федеральном, региональном и муниципальном уровнях;
- правовая обеспеченность управления земельными ресурсами;
- принцип организованного и экономически рационального соотношения централизации и децентрализации.

Частных принципов:

- принцип организационной, финансовой и кадровой обеспеченности системы управления земельными ресурсами;
- принцип управляемости;
- принцип соответствия субъекта и объекта;
- принцип изменяемости;
- принцип специализации;
- принцип иерархичности;
- принцип экономичности. К основным методам управления земельными ресурсами относятся землеустройство, государственный земельный кадастр, мониторинг земель, земельный контроль и др.

Функции управления земельными ресурсами подразделяются на:

- общие, включающие планирование, организацию, координацию, регулирование, распоряжение, учет и контроль. При осуществлении этих функций происходит распоряжение трудовыми, материальными и денежными ресурсами, оперативное управление землеустроительным производством;
- специальные, обеспечивающие организационное воздействие на специальные стороны деятельности предприятий (технологическая подготовка и т.д.);
- вспомогательные, включающие обслуживающие процессы общего и специального управления (делопроизводство, хозяйственное обслуживание, охрана).

Управление земельными ресурсами проводится на федеральном уровне, уровне субъектов РФ и на уровне муниципальных образований. Управление земельными ресурсами может быть прямым (связано с созданием конкретных форм и условий землепользования и носит дискретный характер) и опосредованным (создает пределы в использовании земли путем создания нормативно-правовой базы и осуществляется постоянно).

### **3. Методы управления земельными ресурсами**

Практически управление земельным фондом проявляется в виде регулирования земельных отношений посредством правовых норм и обеспечения соблюдения требований земельного законодательства путем осуществления систематического контроля за использованием и охраной земель и принятия необходимых мер воздействия на нарушителей земельного законодательства. Таким образом, функции государственного управления земельным фондом в данном случае являются и функциями государственного регулирования земельных отношений, т.е. они совпадают. Вместе с тем нельзя не согласиться с мнением о том, что эти понятия («государственное регулирование земельных отношений» и «государственное управление земельным фондом») не следует отождествлять, когда речь идет о пределах в объемах этой деятельности. Государственное регулирование земельных отношений может выходить за пределы, рамок деятельности государственных органов по обеспечению рационального использования и охраны земель в той мере, в какой регулирование отношений включает в себя не только правоприменительный, но и правотворческий процесс, т.е. установление необходимого с точки зрения государства поведения всех субъектов, сопричастных к нормальному функционированию земельных отношений для достижения цели лучшего использования земель. Следует также иметь в виду, что под правовым обеспечением рационального использования и охраны земель нельзя понимать лишь выявление правонарушений и применение к виновным лицам установленных законом мер наказания. В процессе управления государство оказывает также помощь и содействие субъектам земельных отношений в реализации их прав на землю (безвозмездное улучшение земель, агротехнические содействия, обеспечение земельно-кадастровой информацией и т.п.). В зависимости от классификационных признаков различают несколько видов управления. По направлениям деятельности оно включает социально-экономическое, политическое, экологическое управление. Последнее, в свою очередь, включает управление в области охраны и использования окружающей среды и отдельных ее компонентов, основными из которых является земля. Выступает в виде государственного, муниципального, общественного управления, управления в хозяйствующих субъектах (производственное управление). В то же время государственное и муниципальное управление достаточно близки по своей природе поскольку, во-первых, и то и другое по праву можно объединить понятием публичного управления (властного, действующего в интересах большинства населения, проживающего на определенной территории) и, во-вторых, органам местного самоуправления передан ряд функций государственного управления, что само по себе не позволяет противопоставлять эти два вида управления. Участие органов местного самоуправления в общей системе управления земельным фондом не меняет его государственного характера, т.к. деятельность этих органов осуществляется в пределах, установленных государством при сохранении общих целей и задач этого мероприятия. По характеру управления и объему его функций различают общее и отраслевое (межотраслевое) государственное управление земельным фондом. Общее государственное управление имеет территориальный характер, т.е. охватывает определенные территории (чаще всего- территории в пределах границ образований) без каких-либо изъятий или перерывов. Например: в пределах границ Российской Федерации в целом, области, края, сельского населенного пункта, в пределах административных границ района и т.д. Осуществляется государственными органами общей и специальной компетенции.

Отраслевое (межотраслевое) управление имеет отраслевой характер, т. е. распространяется на земли только отдельных отраслей или групп отраслей народного хозяйства (земли сельскохозяйственного назначения, земли промышленности транспорта и т. д.). Осуществляется министерствами, комитетами, федеральными службами, строится по принципу подведомственности предприятий, учреждений, организаций, которым предоставлены земли, и не зависит от, территориального размещения земель. Действующее под контролем органов общего государственного управления, Отраслевое (межотраслевое) управление землями является по сравнению с первым более узким по объему и ставит целью обеспечить выполнение задач, стоящих перед соответствующей отраслью народного хозяйства. Таким образом, общее и отраслевое (межотраслевое) управление взаимосвязаны как общностью задач (обеспечение рационального использования и охраны земель), содержанием функций управления (распорядительные, контрольные, правоохранительные и др. функции), так и методом регулирования отношений (как правило, он имеет императивный, властный характер). В то же время они отличаются по объему полномочий соответствующих органов управления и их соподчиненностью и по охвату управляемых территорий. В обеспечении рационального использования и охраны земельного фонда помимо государственного управления существенное значение имеет также внутривладельческое управление им, т. е. управление, осуществляемое конкретными субъектами права на землю: собственниками земельных участков и землепользователями. В соответствии с действующим земельным законодательством рациональное использование земли и ее охрана входят в перечень их обязанностей, выполнение которых осуществляется ими в процессе хозяйственной деятельности. Законодательство предусматривает и меры правовой ответственности субъектов права на землю за неисполнение или ненадлежащее исполнение этих обязанностей (например, изъятие земельных участков). В связи с этим внутривладельческое управление земельным фондом следует рассматривать как неотъемлемое звено общей цепи государственного управления земельным фондом. Говоря о государственном управлении земельным фондом в современных условиях, нельзя не обратить внимание на одну особенность, связанную с ликвидацией монополии государственной собственности на землю и установлением иных форм права собственности на нее. В этих условиях значительно более резко, чем раньше, проявляется разграничение государственного управления по признакам: а) управление, когда государство выступает в роли собственника земли как недвижимого имущества; б) управление, когда государство выступает в роли органа власти, т.е. суверена, обладает территориальным верховенством в отношении всех земель независимо от форм собственности. В первом случае - это хозяйственное государственное управление, суть которого заключается в принятии решений по поводу сделок с землей (приватизация, сдача в аренду и др.). Земля здесь выступает, прежде всего, как объект хозяйственной деятельности государства, осуществляемой через соответствующие государственные органы, оставаясь одновременно и объектом государственного управления. Во втором случае земля выступает в качестве пространственного фактора для осуществления властных функций государства, т.е. территории, на которую распространяется государственная власть. Не следует, однако чрезмерно разграничивать эти две стороны государственного управления земельным фондом. Они всегда являются составными частями одного и того же управленческого процесса, в котором та и другая сторона могут выступать одновременно или порознь, взаимно заменяться, усиливаться или ослабляться в зависимости от характера земельных отношений. Общее государственное управление земельным фондом осуществляют представительные и исполнительные органы власти, наделенные соответствующими властными полномочиями по организации и обеспечению рационального использования и охраны земель. Представительные органы государственной власти: Президент РФ, Совет Федерации и Государственная Дума РФ, а также соответствующие органы субъектов РФ. Органы исполнительной власти, как

субъекты управления земельным фондом, подразделяются на 2 вида: органы общей и специальной компетенции, К органам общей компетенции относятся: Правительство РФ и соответствующие органы государственной власти субъектов РФ, а также органы местного самоуправления городские, районные, поселковые и сельские администрации. Каждый из них в пределах своей компетенции осуществляет функции по управлению земельным фондом на всей территории данного административно территориального образования независимо от того, в чьей собственности, пользовании или ведомственном управлении находится земля. Высшим органом управления общей компетенции выступает Правительство РФ, компетенция которого, наряду с Конституцией РФ, установлена Федеральным конституционным законом от 17.12.1997 №2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации», законодательными актами, регулируемыми земельные отношения. Правительство, в частности, принимает меры по реализации прав граждан на благоприятную окружающую среду, по обеспечению экологического благополучия; организует деятельность по охране и рациональному использованию природных ресурсов, регулированию природопользования. Оно распределяет функции между федеральными органами исполнительной власти, утверждает положения о них; устанавливает порядок создания и деятельности территориальных органов федеральных органов исполнительной власти. Надо отметить, что наряду с правотворческой компетенцией Правительство выполняет и отдельные управленческие функции, в том числе правоприменительные. Так, согласно Федеральному закону от 21.12.2004 №172-ФЗ «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую» Правительство рассматривает ходатайства о переводе соответствующих земель или земельных участков в другую категорию (ст. 3); до разграничения государственной собственности на землю принимает решение о переводе земель, находящихся в государственной собственности из одной категории в другую. Согласно Федеральному закону «О разграничении государственной собственности на землю» утверждает перечни земельных участков, на которые соответственно у Российской Федерации, субъектов Федерации и муниципальных образований возникает право собственности. Согласно ст. 72 Конституции РФ вопросы владения, пользования и распоряжения землей и другими природными ресурсами относятся к совместному ведению РФ и ее субъектами. Компетенция высшего органа исполнительной власти субъекта РФ и его высшего должностного лица определяется рядом нормативно-правовых актов и, в первую очередь, ст. 21 Федерального закона от 6.10.1999 №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», законодательными актами субъектов РФ, определяющими правовой статус и полномочия указанных органов, а также актами, составляющими земельное законодательство, включая законодательство субъектов РФ. В соответствии с ч. 2 ст. 10 ЗК РФ субъекты РФ осуществляют управление и распоряжение земельными участками, находящимися в их собственности. К компетенции исполнительных органов общей компетенции субъектов Российской Федерации по регулированию земельных отношений следует отнести: разработку и принятие нормативно-правовых актов в области регулирования земельных отношений в соответствии с федеральным законодательством; установление границ и правового режима особо охраняемых территорий в границах субъектов РФ; отмену противоречащих земельному законодательству административных актов органов местного самоуправления установление предельных норм предоставления земельных участков; установление (утверждение) и изменение административных границ районов на территории субъекта РФ; установление (утверждение) и изменение городской и поселковой черты, а также генеральных планов городов и поселков окружного, областного, краевого и республиканского подчинения; а определение размеров и порядка взимания платы за землю и установление региональной нормативной цены земли; определение порядка изменения целевого назначения земель и перевода их из одной категории в другую; утверждение региональных программ и схем рационального

использования и охраны земель; установление льгот по налогам за землю; выкуп земель для государственных нужд; организация проведения работ по землеустройству, земельному кадастру, мониторингу и контролю за использованием и охраной земель. Значительный объем компетенции возложен и на органы местного самоуправления, которые в соответствии с ч.2 ст. 11 ЗК РФ осуществляют управление и распоряжение земельными участками, находящимися в их собственности. Земельная управленческая компетенция этих органов закреплена также в Федеральном законе от 6.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» Наряду с органами общей компетенции управление в области охраны и использования земель осуществляется уполномоченными на то органами исполнительной власти и местного самоуправления. К компетенции органов местного самоуправления в административных границах соответствующих муниципальных образований отнесены: предоставление земельных участков гражданам и юридическим лицам в собственность или пользование; изъятие (в т. ч. выкуп) и предоставление земельных участков для государственных и муниципальных нужд; планирование использования земель и контроль за правильностью их использования; организация проведения работ по землеустройству, земельному кадастру, мониторингу земель, реализации генеральных планов и проектов планировки и застройки населенных пунктов; установление размеров платы за землю и льгот по земельному налогу для отдельных плательщиков, а также базовых ставок арендной платы за землю; взимание платы за землю; установление (корректировка) зональной нормативной цены земли в соответствии с действующим законодательством; установление предельных норм наделения граждан земельными участками в установленных законодательством случаях; организация работ по проведению государственного контроля за использованием и охраной земель; охрана права собственности на землю и права землепользования. Конкретные виды и объемы деятельности муниципальных органов по управлению земельным фондом устанавливаются федеральным законодательством или законодательством субъектов РФ. Органы специальной компетенции подотчетны исполнительно распорядительным органам общей компетенции и в свою очередь подразделяются на функциональные и отраслевые (ведомственные) органы, К функциональным органам специальной компетенции относятся: Госкомзем Госкомэкология, Федеральная санитарно-эпидемиологическая служба и Федеральная архитектурно-градостроительная служба. Государственный комитет по земельной политике (Госкомзем) и его органы на местах, как органы специальной компетенции, являются основными исполнителями конкретной работы по управлению земельным фондом на всех уровнях государственной административно-территориальной системы. Они работают в тесном взаимодействии с соответствующими органами исполнительной власти и органами местного самоуправления. К их компетенции относятся: подготовка предложений и материалов по изъятию и предоставлению земельных участков для государственных и муниципальных нужд, а также для граждан и их объединений; организация, методическое руководство и непосредственное исполнение работ, связанных с ведением государственного земельного кадастра, землеустройства и мониторинга земель; организация и непосредственное осуществление обследовательских, почвенно- геоботанических, землеустроительных и иных работ; оформление и выдача лицензий на право проведения землеустроительных работ и работ, связанных с изучением и использованием земельных ресурсов; установление на местности границ земельных участков, предоставленных гражданам и юридическим лицам на праве собственности или пользования, подготовка соответствующих материалов для выдачи правоустанавливающих документов; контроль за правильностью использования и охраной земель, за соблюдением всеми собственниками земли и землепользователями земельного законодательства; рассмотрение земельных споров между субъектами права на землю в случаях, предусмотренных законодательством; привлечение к административной ответственности

за нарушение земельного законодательства; создание районного фонда перераспределения земель, планирование и осуществление его использования; практическое осуществление мероприятий, связанных с земельной реформой; выполнение других работ по регулированию земельных отношений совместно с местной администрацией. Отраслевыми (ведомственными) органами являются различные министерства и ведомства, в ведении которых находятся земли определенного целевого назначения (Министерство экономического развития и торговли, Министерство сельского хозяйства, Федеральная служба лесного хозяйства, Министерство природных ресурсов и др.) Наибольшим объемом полномочий в области государственного управления земельными ресурсами наделено Министерство экономического развития и торговли, в чьем ведении находится Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости, а также Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом. В полномочия Федерального агентства кадастра объектов недвижимости входят: создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов градостроительной деятельности; проведение территориального землеустройства в соответствии с решениями органов государственной власти, а также территориального землеустройства на землях, находящихся в федеральной собственности; подготовка землеустроительных материалов для установления государственной границы Российской Федерации, границ субъектов РФ и муниципальных образований; осуществление технической инвентаризации объектов градостроительной деятельности; государственная кадастровая оценка земель и представление ее результатов в соответствии с законодательством Российской Федерации; ведение государственного земельного кадастра, государственного градостроительного кадастра и государственного фонда данных, полученных в результате проведения землеустройства; государственный мониторинг земель в Российской Федерации; ведение государственного технического учета объектов градостроительной деятельности; создание и ведение государственного кадастра объектов недвижимости; утверждение заключений экспертных комиссий при проведении экспертизы землеустроительной документации; предоставление заинтересованным лицам сведений государственного земельного кадастра и сведений об объектах градостроительной деятельности; государственный земельный контроль; утверждение карт (планов) и материалов межевания объектов землеустройства. Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом является уполномоченным органом исполнительной власти в области приватизации и наделено полномочиями собственника в отношении федерального имущества, необходимого для обеспечения исполнения функций федеральных органов государственной власти. Собственно в области управления и распоряжения землями, находящимися в федеральной собственности, Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом: а) осуществляет контроль за управлением, распоряжением, использованием по назначению и сохранностью земельных участков, находящихся в федеральной собственности и в государственной собственности (до разграничения государственной собственности на землю), и при выявлении нарушений принимает в соответствии с законодательством Российской Федерации необходимые меры по их устранению и привлечению виновных лиц к ответственности; б) подготавливает и представляет в установленном порядке в Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации: -предложения об установлении публичных сервитутов на земельные участки; -предложения об утверждении перечней земельных участков, на которые у Российской Федерации возникает право собственности; в) осуществляет в отношении федеральных государственных унитарных предприятий согласование сделок с недвижимым имуществом; г) принимает меры для обеспечения поступления в федеральный бюджет средств от продажи земельных участков, находящихся в федеральной собственности, а также от продажи права на заключение договора аренды земельного участка на торгах (аукционах, конкурсах); д) принимает в установленном порядке имущество, обращенное в

собственность Российской Федерации, а также выморочное имущество, включая земельные участки (кроме земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения; е) при продаже находящихся в федеральной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков: принимает решение о проведении торгов в форме аукциона или направляет в установленном порядке в Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации для внесения в Правительство предложения о проведении торгов в форме конкурса и об условиях конкурса; определяет на основании отчета независимого оценщика, составленного в соответствии с законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности, начальную цену земельного участка или начальный размер арендной платы, величину их повышения («шаг аукциона») при проведении аукциона, открытого по форме подачи предложений о цене или размере арендной платы, а также размер задатка; определяет существенные условия договоров купли-продажи земельных участков, заключаемых по результатам аукциона; заключает договоры аренды земельных участков по результатам торгов ж) осуществляет от имени Российской Федерации юридические действия по защите имущественных и иных прав и законных интересов Российской Федерации при управлении федеральным имуществом и его приватизации на территории Российской Федерации и за рубежом, в том числе в случае: предоставления земельных участков органу государственной власти Российской Федерации (его территориальному органу), государственному унитарному предприятию, а также государственному учреждению, другой некоммерческой организации, созданным органами государственной власти Российской Федерации; предоставления органу государственной власти Российской Федерации (его территориальному органу), юридическому и физическому лицу земельных участков, на которых расположены объекты недвижимого имущества, находящиеся в федеральной собственности либо находившиеся в федеральной собственности до отчуждения; прекращения прав указанных органов, юридических и физических лиц на земельные участки; предоставления в собственность или аренду земельных участков, средства от продажи или аренды которых поступают в федеральный бюджет; з) принимает решение о предварительном согласовании места размещения объекта при предоставлении земельного участка федеральному органу исполнительной власти, федеральному государственному учреждению и федеральному государственному унитарному предприятию или органу государственной власти субъекта РФ, государственному учреждению субъекта и государственному унитарному предприятию субъекта; и) согласовывает проекты договоров аренды находящихся в государственной собственности земельных участков, которые предоставляются в установленном порядке федеральному государственному унитарному предприятию или на которых расположены объекты недвижимого имущества, находящиеся в федеральной собственности или находившиеся в федеральной собственности до приватизации, а также земельных участков, арендная плата за которые поступает в федеральный бюджет; к) принимает решение о приватизации земельных участков, на которых расположены объекты недвижимого имущества, приобретенные в собственность юридическими и физическими лицами, в случае приобретения объектов недвижимого имущества, находящихся в федеральной собственности; л) выступает от имени Российской Федерации при государственной регистрации права собственности Федерации на недвижимое имущество, составляющее государственную казну Федерации, и сделок с ним, а также права собственности Федерации на земельные участки, которое признается (возникает) в соответствии с федеральными законами; м) осуществляет в порядке, установленном федеральными законами, разграничение государственной собственности на землю. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору делит функцию экологической экспертизы с Федеральной службой надзора в сфере природопользования, последний, кроме того, уполномочен осуществлять: государственный земельный контроль в пределах своей компетенции в отношении земель



водного фонда, лесного фонда, земель лесов, не входящих в лесной фонд, и особо охраняемых природных территорий. В связи с включением земли в перечень объектов недвижимого имущества и введением ее в гражданский оборот, а также в связи с отнесением к компетенции судов таких функций, как разрешение земельных споров и привлечение к ответственности за нарушение земельного законодательства, правомерно говорить об участии судебных органов наравне с государственными в процессе управления земельным фондом. Государственные органы, осуществляют свои функции определенными методами: экономическими, административными и организационно-правовыми, которые отвечают природе земельных отношений. Экономический метод предполагает платность использования земли, экономическое стимулирование эффективной деятельности в области управления землепользованием, право собственности на землю, (совершение сделок с землей при сохранении ответственности собственников за их рациональное использование, нормирование и лимитирование в области управления землепользованием. К административным методам правового управления землепользованием относятся: выдача разрешений на использование земли (земельного участка); лицензирование использования земли; проведение государственной экологической экспертизы. К организационно-правовым методам управления землепользованием следует относить: обеспечение безопасного использования земли.

#### **4. Механизмы управления земельными ресурсами**

Законодательное регулирование земельных отношений. Одним из важнейших направлений в развитии земельной реформы является создание системы и механизмов управления земельными ресурсами и регулирование земельных отношений. При переходе к рыночной экономике возникает необходимость пересмотра сложившегося механизма регулирования земельных отношений. Одним из основополагающих моментов должен стать процесс фактического разграничения земельной собственности на федеральную, областную, муниципальную собственность, в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 03.07.98г. № 696 "Об организации учета федерального имущества и ведения реестра федерального имущества" и во исполнение приказа Госкомзема России от 23.03.99г. № 43 "О плане действий Госкомзема России по реализации положений документов "О мерах Правительства Российской Федерации и Центрального банка РФ по стабилизации социально-экономического положения в стране" и в целях разграничения государственных земель по формам собственности, на территории регионов создан предварительный реестр земель, находящихся в федеральной собственности. Вместе с тем проведенный анализ показал, что отводы под эти объекты выполнены, в основном, в довоенные и военные годы по схематическим чертежам и за прошедшее время претерпели значительные изменения в площадях и границах. Часть земельных участков предоставленных Министерству обороны застроена в соответствии с градостроительной документацией муниципальными и областными объектами, значительное количество земельных участков, в связи с производимым сокращением в Вооруженных силах, не используется. Для реализации прав собственника Российской Федерации на земельные участки должна быть создана правовая база о порядке закрепления земельных участков в федеральную собственность и о порядке управления федеральными землями. Кадастровые съемки, инвентаризация земель и формирование объектов недвижимости В условиях перехода к различным формам собственности, владения и пользования землей возникает необходимость в регистрации землепользователей, определении местоположения земельного участка и точном учете закрепленных за ним земель. Особое значение для решения проблемы разделения земельной собственности имеет осуществляемая в настоящее время инвентаризация земель населенных пунктов (городов, поселков и других поселениях), где земельные отношения не имели какого-либо существенного значения и городские территории рассматривались как пространственный базис для решения градостроительных задач. Площадь проинвентаризированных земель по населенным пунктам на 01.01.2011г.

составила 0,7 тыс. га, что составило 78% от общей площади проинвентаризированных земель. Проведение этих работ необходимо для получения информации о составе земельных ресурсов населенных пунктов, организации учета земельных участков, определения их границ, данных о землепользователях, их правах и статусе. Ведение государственного земельного кадастра Экономические реформы потребовали принципиально новых методов управления, способных обеспечить функционирование рыночных механизмов в сфере земельных отношений и рынка прочей недвижимости. В этих условиях резко возрастает роль государственного земельного кадастра как единой государственной многоцелевой многоуровневой системы, направленной на обеспечение органов управления всех уровней информацией о состоянии земель в Мурманской области, а также на удовлетворение информационного спроса на рынке недвижимости. Заинтересованность исполнительной власти в наличии такого важнейшего инструмента управления предопределило разработку федеральной целевой программы "Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра". Основными задачами государственного земельного кадастра являются: обеспечение органов государственной власти, органов местного самоуправления, юридических и физических лиц информацией о земельных участках и прочно связанной с ними недвижимостью с целью учета, оценки, контроля, планирования и регулирования использования, а также охраны земель, защиты прав собственников земли, землевладельцев, землепользователей и арендаторов и создания объективной основы для установления размеров земельного налога, арендной платы и определения нормативной цены земли. На территории страны продолжается работа по сбору, обработке и хранению земельно-кадастровой информации. За один год работы картографическая кадастровая база данных увеличилась на 5% благодаря использованию новых технологий. Государственная регистрация прав на землю В связи с введением в действие Федерального Закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" и постановления Правительства Российской Федерации от 01.11.97 г №1378 на территории регионов регистрацию прав осуществляют областные департаменты государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, которые предоставляют ежемесячную информацию о государственной регистрации прав и сделок с недвижимым имуществом. Анализ проблем землепользования В целом по России, завершен первый этап земельной реформы. Произошли принципиальные изменения в формах собственности на землю. Сельским и городским жителям бесплатно передано в собственность 7,5 тыс. га земель, проведена реорганизация сельскохозяйственных предприятий, в результате которой 2,9 тыс. работников этих предприятий стали собственниками земельных долей. В ведение органов местного самоуправления передано 61,9 тыс. га земель в черте 140 городов, поселков и сельских населенных пунктов. Созданы фонды перераспределения земель, полностью решена проблема обеспечения граждан земельными участками для садоводства, огородничества, дачного и индивидуального жилищного строительства. Идет процесс приватизации предоставленных гражданам земельных участков, а также продажа приватизированных предприятиям занимаемых ими земельных участков. Одним из важнейших достижений реформы является введение платного землепользования. За время действия Федерального Закона "О плате за землю" (1992-1999г.г.) в доход бюджетов различных уровней поступило 404 млн. рублей (с учетом деноминации в 1998г.). Важным направлением земельной реформы является информационное обеспечение о земельных ресурсах органов власти, местного самоуправления, налоговых и других органов. Для этих целей и надлежащего учета земельных ресурсов и управления ими в области создается система государственного земельного кадастра. Эти работы осуществляются в рамках федеральной и областной целевых программ по созданию автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра (ГАС ЗК), утвержденных соответственно постановлением Правительства Российской Федерации от 03.08.96г. №932. Общими

усилиями специалистами земельных и картографических служб России, Швеции, Финляндии и Норвегии создана картографическая основа в электронном виде масштаба 1:1 000 000. Следует отметить, что земельная реформа России, проходит в неблагоприятных условиях при постоянном сокращении штатов, недостаточном и жестком финансировании. Положение усугубляется еще и тем, что до сих пор отсутствует четкое земельное законодательство, не принят Земельный Кодекс (нет целого ряда основополагающих законов, таких как о государственных и муниципальных землях, об оценке земель, о землеустройстве и т. п.). В результате по целому ряду позиций программы ГАС ЗК работы идут со значительным отставанием. В первую очередь, по кадастровым съемкам и инвентаризации земель. Разработан и принят областной закон "О муниципальных землях", определяющий принципы и критерии, по которым земельные участки могут быть отнесены к муниципальной собственности, и порядок передачи государственных земель в муниципальную собственность. По двухсторонним соглашениям с главами местных администраций рай(гор)комземы осуществляют подготовку и заключение договоров аренды земельных участков, ведут списки плательщиков земельного налога и арендной платы, государственный контроль за поступлением в бюджет средств от арендуемых земельных участков. Основные направления земельной политики в России Дальнейшее развитие земельной реформы должно идти по направлениям, обозначенным федеральной целевой программой "Развитие земельной реформы в Российской Федерации на 2010-2015 годы. Проектом программы предусматривается:

- завершение в ближайшие годы разграничения государственной земельной собственности на федеральную, областную и муниципальную. Этим будут созданы условия для более четкого и оперативного управления земельными ресурсами, в частности, органы местного самоуправления получают юридическую основу управления и распоряжения муниципальной земельной собственностью;

- становление органов, осуществляющих функцию ведения государственного земельного кадастра;

- выполнение основных объемов работ по кадастровым съемкам и инвентаризации земель в соответствии с вышеупомянутой целевой программой о ГАС ЗК;

- совершенствование системы земельных платежей на основе материалов оценки земель. Переход к установлению зависимости размера земельного налога и арендных платежей от кадастровой стоимости земельных участков пользователям и арендаторам. Кроме того, увеличение суммы земельных платежей за счет роста ставок земельного налога позволит органам местного самоуправления выделять значительные суммы на:

- воспроизводство городской земельной недвижимости;

- развитие рынка земли, приватизации городских земель, что способствовало бы увеличению объемов инвестиций;

- комплекс работ по землеустроительному и картографическому обеспечению земельной реформы.

#### ***Контрольные вопросы и задания***

1. Земельные ресурсы как объект управления.
2. Цель управления земельными ресурсами.
3. Принципы управления земельными ресурсами.
4. Методы управления земельными ресурсами.
5. Механизмы управления земельными ресурсами.
6. Информационное обеспечение управления земельными ресурсами и объектами недвижимости.
7. Организация управления земельными ресурсами аэропорта.
8. Эффективность системы управления земельно-имущественным комплексом.
9. Управление земельными ресурсами аэропорта в зарубежных странах

## Словарь основных терминов

**Авиационная безопасность** – состояние защищенности авиации от незаконного вмешательства в деятельность в области авиации.

**Агент** – юридическое или физическое лицо, которое в соответствии с письменным соглашением (доверенностью) уполномочено действовать от имени Перевозчика.

**Акт незаконного вмешательства** – противоправные насильственные действия или угроза таких действий со стороны лица (группы лиц) по отношению к воздушному судну, пассажирам, членам экипажа, объектам аэропорта и наземному персоналу, создающие угрозу безопасности полетов, жизни и здоровью людей.

**Акт о неисправностях/неприбытии багажа (PIR – Property Irregularity Report)** – документ, оформленный Перевозчиком в присутствии Пассажира немедленно по обнаружении вреда, причиненного багажу.

**Аэровокзал (терминал)** – комплекс сооружений, предназначенных для обслуживания вылетающих и прилетающих пассажиров.

**Аэродром** – участок земли или поверхности воды с расположением на нем зданиями, сооружениями и оборудованием, предназначенный для взлета и посадки, руления и стоянки воздушных судов.

**Аэропорт** – комплекс сооружений, включающий в себя аэродром, аэровокзал и другие сооружения, предназначенные для приема и отправки воздушных судов, обслуживания воздушных перевозок и имеющих для этих целей необходимое оборудование и персонал.

**Аэропорт (пункт) отправления** – аэропорт(пункт) из которого, согласно договору воздушной перевозки, начинается перевозка.

**Аэропорт (пункт) назначения** – аэропорт (пункт), в который должен быть доставлен пассажир или багаж согласно договору воздушной перевозки.

**Аэропорт узловый** – аэропорт, имеющий большое количество убывающих и прибывающих рейсов и высокий процент стыковочных рейсов, где координируются расписание прибывающих и убывающих рейсов.

**Багаж** – вещи Пассажира, перевозимые Перевозчиком на основании договора воздушной перевозки.

**Багаж зарегистрированный** – багаж Пассажира, который принят Перевозчиком к перевозке под его ответственность и на который он выдал багажную квитанцию и багажную бирку.

**Багаж незарегистрированный (ручная кладь)** – багаж Пассажира, находящийся с согласия Перевозчика во время перевозки в салон воздушного судна под ответственностью владельца и удостоверяемый биркой «В кабину».

**Багажная бирка** – документ, выдаваемый Перевозчиком исключительно для идентификации (опознавания) зарегистрированного багажа.

**Багажная ведомость** – документ, удостоверяющий прием и сдачу зарегистрированного багажа лицам, которые несут ответственность за его сохранность.

**Багаж неисправный** – багаж, получивший повреждения в результате воздушной перевозки или в результате обслуживания, осуществляемого Перевозчиком.

**Багаж несопровождаемый** – багаж, перевозимый отдельно от Пассажира.

**Багаж платный (сверхнормативный)** – часть массы багажа, которая превышает установленную Перевозчиком норму бесплатного провоза багажа или требует обязательной оплаты независимо от указанной нормы.

**Безопасность полетов** – свойство авиационной транспортной системы, заключающееся в ее способности осуществлять воздушные перевозки без угрозы для жизни и здоровья людей.

**Билет (пассажирский билет и багажная квитанция)** – перевозочный документ, удостоверяющий заключение договора с Перевозчиком и условия воздушной перевозки Пассажира и его багажа.

**Бронирование** – предварительное выделение на воздушном судне места для перевозки Пассажира, а также для перевозки его багажа.

**Внутренняя воздушная перевозка** – воздушная перевозка, при которой пункт отправления и все пункты маршрута расположены на территории РФ.

**Воздушная перевозка** – транспортировка Пассажиров, багажа, почты, груза на воздушных судах на основании и в соответствии с условиями договора перевозки.

**Досмотр предполетный** – проверка ручной клади, багажа, пассажиров (личный досмотр), воздушных судов, грузов, экипажей ВС, обслуживающего персонала, бортовых запасов с целью обнаружения веществ и предметов, запрещенных к перевозке (взрывчатых, легковоспламеняющихся, радиоактивных, отравляющих веществ, оружия, боеприпасов, наркотиков и пр.) на воздушном транспорте по условиям авиационной безопасности.

**Квитанция оплаты сверхнормативного багажа** – документ, удостоверяющий оплату перевозки багажа сверх нормы бесплатного провоза, установленной для соответствующего класса обслуживания, указанного на соответствующем полетном купоне билета, или предметов, перевозка которых подлежит обязательной оплате.

**Коммерческий акт** – документ, оформленный Перевозчиком в присутствии Получателя при обнаружении вреда, причиненного багажу или грузу в процессе перевозки.

**Лицензия** – разрешение, выданное ответственным государственным органом – ФАВТ РФ предприятию или предпринимателю, на осуществление на коммерческой основе (за оплату или по найму) перевозки пассажиров и грузов, аэропортовой и другой деятельности, связанной с обслуживанием ВС, пассажиров и грузов в аэропортах, авиационных работ для нужд предприятий и населения.

**Международная ассоциация воздушного транспорта – ИАТА (IATA – International Air Transport Association)** – неправительственная международная организация, разрабатывающая рекомендации по уровню, построению и правилам применения тарифов, единые общие условия перевозок, в том числе стандарты обслуживания пассажиров, а также, производящая взаиморасчеты между перевозчиками, при наличии Interline.

**Международная организация гражданской авиации – ИКАО (ICAO – International Civil Aviation Organisation)** – межгосударственная международная организация (специализированное учреждение ООН), регулирующая вопросы деятельности гражданской авиации, включая вопросы использования воздушного пространства, безопасности полетов и пр., и разрабатывающая «Стандарты и рекомендуемую практику организации деятельности гражданской авиации».

**Неисправность перевозки** – любые нарушения установленного на воздушном транспорте порядка работ (засылка багажа, груза, недостача по массе или по количеству мест, повреждение, утрата, разъединение документов, неправильное оформление перевозочных документов), которые повлекли или могли повлечь за собой вредные последствия.

**Отказ вынужденный** – отказ от воздушной перевозки, произошедший по вине Перевозчика.

**Отказ добровольный** – отказ от воздушной перевозки, произошедший по желанию клиента.

**Ответственность перевозчика** – обязанность Перевозчика возместить ущерб (вред), причиненный им при воздушной перевозке Пассажира и багажа.

**Пассажир** – лицо, которое перевозится или должно перевозиться на воздушном судне в соответствии с договором воздушной перевозки.

**Пассажирский купон (купон «для пассажира»)** – часть перевозочного или платежного документа, удостоверяющего заключение договора перевозки или предоставление других услуг Перевозчиком.

**Перевозчик** – авиационное предприятие (авиакомпания), которое имеет лицензию на осуществление воздушной перевозки пассажиров, багажа и груза на основании договоров воздушной перевозки, выдает перевозочные документы, осуществляет или обязуется осуществить воздушную перевозку, а также предоставляет или обязуется предоставить обслуживание, связанное с такой перевозкой, в соответствии с перевозочным или платежным документом, выданным авиапредприятием или иным перевозчиком, который признается действительным на линиях авиапредприятия.

**Перевозчик ответственный** – авиационное предприятие или авиакомпания, от имени которой агентом по продаже заключен договор с клиентом о воздушной перевозке и которое несет ответственность за вред, возникший при воздушной перевозке по договорным линиям.

**Передаточная надпись** – письменное соглашение Перевозчика, оформившего перевозочный или платежный документ, или Перевозчика, указанного в соответствующем полетном купоне перевозочного документа или обменном купоне платежного документа при наличии Interline, на выполнение перевозки другим Перевозчиком или на обмен первоначально выданного перевозочного платежного документа.

**Период воздушной перевозки багажа** – период времени с момента принятия багажа к перевозке до его выдачи получателю или до передачи его на ответственное хранение.

**Период воздушной перевозки пассажира** – период времени с момента прохождения Пассажиrom воздушного судна предполетного досмотра для посадки на воздушное судно до момента, когда Пассажир под наблюдением уполномоченных лиц покинул аэродром.

**Полетный купон** – часть билета, дающая право Пассажиру (при наличии пассажирского купона) на перевозку между указанными в купоне пунктами.

**Претензия** – требование, составленное в письменном виде заинтересованным лицом о возмещении ущерба, возникшего в период воздушной перевозки.

**Регулярные воздушные перевозки** – воздушные перевозки, выполняемые на коммерческой основе на основании полученной лицензии, при условии зарегистрированных в установленном порядке тарифов и опубликованного расписания движения, а также дополнительные рейсы по закрепленным воздушным линиям.

**Рейс** – полет воздушного судна по расписанию или вне расписания, выполняемый от начального до конечного пункта маршрута.

**Рейс регулярный** – рейс воздушного судна, выполняемый по маршруту в соответствии с установленным расписанием.

**Рейс дополнительный** – рейс воздушного судна, выполняемый дополнительно к расписанию по тому же маршруту, по которому осуществляются регулярные рейсы.

**Рейс чартерный** – рейс воздушного судна, выполняемый в соответствии с договором фрахтования воздушного судна.

**Свидетельство (сертификат) эксплуатанта** – документ, выданный уполномоченным государственным органом гражданской авиации РФ, удостоверяющий, что названное в нем авиапредприятие (авиакомпания) или индивидуальный предприниматель способны обеспечить соблюдение технических и эксплуатационных требований, предусмотренных в Российском законодательстве относительно воздушных перевозок, а также безопасную эксплуатацию ВС в соответствии с относящимися к сертификации правилами, установленными в законодательстве и в специальных приложениях, прилагаемых к свидетельству (сертификату).

**Специально уполномоченные органы** – федеральные органы исполнительной власти, а также органы, которым федеральным законом, указом Президента РФ или

постановлением Правительства РФ предоставлены полномочия федерального органа исполнительной власти в соответствующей области деятельности и на которые возложена ответственность этого органа.

**Стерильная зона** – изолированная и охраняемая зона для ожидания пассажирами, прошедшими спецконтроль, посадки в воздушное судно.

**Тариф** – провозная плата за воздушную перевозку Пассажира и его нормативного багажа от пункта отправления до пункта назначения; за провоз сверх установленной нормы (массы или количества мест) бесплатного провоза багажа; за перевозку груза и/или почты.

**Чартерные (нерегулярные) воздушные перевозки** – эпизодические воздушные перевозки, осуществляемые на коммерческой основе по договору чартера (фрахтования ВС) эксплуатанта, имеющего лицензию на такие перевозки.

**Эксплуатант** – юридическое или физическое лицо, имеющее в собственности или во владении на определенный согласованный срок по договору аренды, лизинга или на ином законном основании хотя бы одно ВС и выполняющее на нем воздушные перевозки и авиационные работы с соблюдением условий, указанных в свидетельстве (сертификате) эксплуатанта.

## Список литературы

- 1 Гужова, О. А. Экономика труда: учебное пособие. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Самара: АСИ СамГТУ, 2016. — 98 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/87735>
- 2 Кошелева, Т. Н. Экономика труда: Методические рекомендации по изучению дисциплины и выполнению контрольной работы [Текст] / Т. Н. Кошелева. - СПб.: Издательство: СПбГУ ГА, 2017. – 25 с. ISBN 978-5-... (50)
- 3 Неретина, Т. Г. Основы сервисной деятельности [Текст] / Т. Г. Неретина. - Издательство: «ФЛИНТА», 2014. – 168 с., ISBN: 978-5-9765-1415-7 (электрон. ресурс - электронно-библиотечная система «Лань»)
- 4 Одегов, Ю. Г. Экономика труда: Учеб. для бакалавров [Текст] / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. - М.: Юрайт, 2015.- 423 с. ISBN 978-5-9916-4950-6 (1)
- 5 Козел, И. В. Организация, нормирование и оплата труда. [Электронный ресурс] / И.В. Козел, Н.В. Воробьева, А.Р. Байчерова. — Электрон. дан. — Ставрополь: СтГАУ, 2015. — 96 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/82202>
- 6 Лясников, Н. В. Экономика и социология труда (для бакалавров). [Электронный ресурс] / Н.В. Лясников, М.Н. Дудин, Е.В. Чеканов. — Электрон. дан. — М.: КноРус, 2014. — 280 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/53608>
- 7 Панина, З. И. Организация и планирование деятельности предприятия сферы сервиса [Текст]: Практикум для студентов бакалавриата [Текст] / З. И. Панина, М. В. Виноградова. - 2-е изд. - М.: ИТК "Дашков и К", 2015. - 244с. ISBN 978-5-394-00715-6 (2)
- 8 Рофе, А. И. Экономика труда (для бакалавров). [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М.: КноРус, 2015. — 374 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/53616>
- 9 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
- 10 Методические рекомендации по оценке рыночной стоимости объектов федерального аэродромного имущества и величины арендной платы за их использование. – Москва, 2010. – Финансовый университет при правительстве Российской Федерации. – 105 с
- 11 Библиотека СПбГУ ГА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/>
- 12 Российская национальная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nlr.ru/>
- 13 Библиотека учебной и научной литературы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sbiblio.co>
- 14 Административно-управленческий портал AUP.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/>
- 15 Библиотека «Гумер». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gumer.info/>
- 16 Образовательный портал «Науки-онлайн». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nauki-online.ru/ekonomika/>
- 17 Федеральный образовательный портал ЭСМ (Экономика. Социология. Менеджмент). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>



Учебное пособие составлено в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего образования по дисциплине «Девелопмент в сервисе» для подготовки бакалавров.

Учебное пособие составили:

Доктор экономических наук, доцент Кошелева Т. Н.

Кандидат экономических наук Бойкова Ю. М.

Учебное пособие обсуждено и одобрено на заседании кафедры № 2 «Социально-экономических дисциплин и сервиса» протокол № 6 от «25» декабря 2017 г.

Заведующий кафедрой

Кошелева Т. Н. \_\_\_\_\_  
(подпись)