

В проекте была проанализирована нормативно-техническая база, регламентирующая строительство лечебно-профилактических учреждений с целью выявления несовершенств.

В ходе анализа были выявлены следующие проблемы при проектировании:

- недостаточное внимание отрасли к развитию и усовершенствованию материально-технической базы;
- состояние нормативно-технической базы;
- проблемы привлечения профессиональных организаций к проектированию перинатальных центров.

Согласно полученным результатам можно сделать вывод о том, что строительство перинатальных центров на сегодняшний день набирает обороты в связи с действием национальной программы «Здоровье» и осознавая всю важность и необходимость таких учреждений на территории Российской Федерации каждый регион подходит к данной проблеме строительства индивидуально с разработкой вариантного проектирования и выбора наиболее лучшего из вариантов реализации проекта [3, 4].

Стадия проектирования – одна из самых важнейших частей проекта реализации, когда этапе закладываются фундаментальные основы будущего перинатального строения, где ошибки не допустимы.

Список литературы

1. Грабовый П. Г. Экспертиза и инспектирование инвестиционного процесса и эксплуатации недвижимости. М., 2012. 65 с.
2. Грабовый П. Г., Солунский А. И. Организация, планирование и управление строительством. М., 2013. 88 с.
3. Купчикова Н. В., Убогович Ю. И. Экспертиза местоположения недвижимости и экспресс-оценка коммерческого потенциала территории на примере строительства современного жилого комплекса // Перспективы развития строительного комплекса. Астрахань : АИСИ, 2013. Т. 2. С. 62–66.
4. Купчикова Н. В., Чумакова А. В., Рейтинговая оценка устойчивости среды обитания жилого комплекса по системе «Зеленое строительство» // Перспективы развития строительного комплекса. 2014. С. 345–350.

УДК 69.003.13

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Ю. И. Убогович, Р. А. Джуманкулова

Астраханский инженерно-строительный институт (Россия)

В ходе работы был представлен анализ девелопмента проекта, основные подходы организации управления, характеристики планируемого местоположения данного объ-

екта, общий анализ региона расположения объекта. Рассмотрена разработка мероприятий по увеличению эффективности деятельности компании на примере объекта управленческой экспертизы – торгово-развлекательного комплекса «Обливиум». В работе подробно описано понятие «управляющая подсистема», приведена схема разработки исходно-разрешительной документации в Астрахани. Представлен расчет по расходам на оплату труда сотрудников.

Ключевые слова: *недвижимость, управление недвижимостью, процесс управления, девелопмент, затраты, строительство, оплата труда, эксплуатации здания.*

In the work presented an analysis of the project development, major approaches to management characteristics of the proposed location of this facility, a General analysis of the region of location of the object. The article describes the development of actions on increase of efficiency of activity of the company on the example of an object management expertise – trade and entertainment complex "Oblivium". In the work described in detail the concept of management subsystem, the scheme for development of initial permits in Astrakhan. There is a calculation of the costs for salary of employees.

Keywords: *real estate, property management, process control, development, cost, construction, wages, upkeep of buildings.*

Управление недвижимостью – это систематический подход к улучшению и поддержанию состояния объекта, организация и прогнозирование его развития (поддержание сервиса по эксплуатации здания, руководство обслуживающим персоналом, формирование условий для пользователей (арендаторов), описание условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.).

Цель управленческой экспертизы: разработка мероприятий по увеличению эффективности деятельности компании.

Предмет управленческой экспертизы: анализ и оценка проекта по увеличению эффективности деятельности компании.

Рассмотрим разработку мероприятий по увеличению эффективности деятельности компании на примере объекта управленческой экспертизы – торгово-развлекательного комплекса «Обливиум», которая имеет в собственности торговый центр в г. Астрахани.

Стоит отметить, что механизм управления в настоящее время торговыми центрами каждый раз преобразуется, и улучшается, в особенности сохраняются конкретные навыки по уменьшению срока цикла развития и реализации инвестиционного проекта. Однако, все же присутствуют отрицательные тенденции замедления, уже настраивавшихся положительных явлений, объединенные с недостатком целевой ориентации на уменьшение срока инвестиционного процесса, раздробленностью мероприятий по функциям участников образования строительного объекта, плохого объединения фаз и единиц инвестиционного процесса, бессмысленность выбранных решений, недейственность стандартных управленческих структур торговых центров [1–4].

В рамках реализации поставленной цели были решены следующие задачи:

- рассмотрены существующие системы управления торгово-развлекательными комплексами;
- изучены особенности совершенствования системы управления комплексами;
- выявлены и систематизированы факторы, проявляющие максимально воздействовать на результат управления проектом;
- рассмотрены ключевые элементы организационно-экономического механизма торгово-развлекательного комплекса;
- подобраны наиболее эффективные методы управления качеством комплекса.

Анализ девелопмента проекта

Управление недвижимостью – осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание их сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника. Объектом управления считают здания различного назначения.

Субъектами управления выступают все участники отношений: собственник, инвесторы, арендаторы и пользователи.

В процессе управления недвижимостью реализуются следующие функции:

- прогнозирование, постановка целей и выбор стратегии их достижения;
- планирование и проектирование;
- строительство или реконструкция;
- регистрация, оценка и учет;
- эксплуатация, налогообложение и извлечение доходов;
- контроль и распоряжение, корректировка плана.

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 и преступных организаций и лиц;
- обеспечение свободного ценообразования на объекты недвижимости в соответствии с предложением и спросом;
- создание условий для инвестиций, стимулирующих предпринимательскую деятельность в сфере производства;

- оздоровление экологической среды, достижение экономического роста, снижение безработицы, решение жилищной проблемы и других общественных целей;
- справедливое налогообложение недвижимого имущества и участников рынка недвижимости;
- создание благоприятных условий решения жилищной проблемы в стране и регионах.

Для того чтобы проект осуществить необходимо разбить его на определенные компоненты и подсистемы, называемой системой управления. Система управления данного проекта – это перечень определенных взаимосвязанных компонентов, представленных работами, услугами и информацией, которые были получены в результате их реализации проекта [5].

В качестве *управляемой подсистемы* организации выступает объединение производственных процессов, в результате чего обеспечивается изготовление продукции или оказание услуг.

Деление управляемой системы на подсистемы связана с характером протекающих на предприятии процессов:

- подготовки организации производства и освоения новой продукции;
- производственных процессов;
- производственной инфраструктуры;

Управляющая подсистема является совокупностью вместе объединенных методов управления, реализуемых людьми путем технических средств, обеспечивающих эффективное функционирование производства.

Функция управления представляет собой пять основных составляющих: планирование; организация; мотивация; контроль; учет. Они проявляются циклически.

Основа управляющей подсистемы – центральное звено, инициализирующее управленческие воздействия. Он бывает: индивидуальным (руководитель); коллективным (совет директоров акционерного общества).

Принято считать, что управляющая подсистема по своему масштабу меньше управляемой и сложность ее.

Если управление имеет официальный характер, то его субъект организационно и юридически оформляется в виде должности или совокупности должностей, образующих подразделение управления (управленческий аппарат).

В противном случае субъектом может быть отдельный человек, или группа людей. В системе управления между ее управляющей и управляемой подсистемами бывают самые разнообразные связи: главные и второстепенные; непосредственные и опосредованные; внутренние и поверхностные; постоянные и временные.

Основные подходы организации управления комплексами

Сегодня наиболее актуальна следующая схема: застройщик – управляющая компания – посетители. Другими словами, 1-й при решении инвестиционного договора с посетителями предлагает им услуги успешных зарекомендовать себя управленцев.

- Обслуживанием территории при стремлении сможет заниматься и сам застройщик, что нередко выигршно для владельцев, так как себестоимость услуг для окончательного потребителя немного снижается.

- Аналогичные службы традиционно делаются в самом начале запуска проекта торгово-развлекательного комплекса.

- Управляющая компания – коммерческая организация, оказывающая профессиональные услуги по управлению данным видом здания.

Наиболее часто данное общества с урезанной ответственностью, имеющие право принадлежности на участки дорог и инфраструктурные объекты.

Приемлемой считается обстановка, когда застройщик торгово-развлекательного комплекса в последующем преобразуется в управляющую компанию или же дает уже готовую управляющую компанию с приемлемыми условиями. Исходя из убеждений экономической выгоды, более подходяще, чтобы и участки единого использования, и разработанные инженерно-технические сети принадлежали управляющей компании. Наименее интересно получение материальной премии – такая ситуация, когда управляющая компания не классифицируется владельцем участков единого использования и инженерно-технических сетей. При таком варианте управляющая компания считается только организационным центром посетителей здания в распоряжении им. Наблюдение за работой всех систем жизнеобеспечения, в том числе газо- и водопровод, электроэнергия, канализация, – возможно считать пунктом под номером 1. Сюда входит помимо прочего обслуживание ливневых стоков, систем пожаротушения, автоматической пожарной и охранной сигнализации. В случае если что-нибудь ломается, проблемы обязаны быть здесь же устранены.

Благоустройство местности – уборка улиц, вывоз мусора и утилизация отходов – также входит в прямые обязанности управленцев.

Компания решает помимо прочего вопросы, связанные со страхованием, организует службу охраны и почти все другое.

Технико-экономическое обоснование

торгово-развлекательного комплекса «ОБЛИВИУМ»

Цели торгово-развлекательного комплекса «ОБЛИВИУМ»

- рационально-экономические, которые заключаются в экономической выгоде и целесообразности совершения более дешевых покупок в магазине, где представлен широкий ассортимент товаров и услуг;

- рекреационные, т. е. возможность провести досуг и встретиться с друзьями в комфортных условиях;
- возможность в процессе потребления в ТРК отвлечься от актуальных проблем (политических, экономических и др.), существующих в обществе и сосредоточиться на удовольствии и решении личных, частных задач.

Имидж торгово-развлекательного комплекса «ОБЛИВИУМ»

В имидж ТРК обязательно входят:

1. Внешний вид персонала и отношение: дружелюбное, заботливое, внимательное.
2. Внешний и внутренний вид помещения, человеку должно быть приятно находиться внутри, потребитель должен чувствовать себя комфортно, находясь внутри он должен отдыхать духовно.
3. Качественная и импортная продукция.

Характеристики планируемого местоположения данного объекта

Торгово-развлекательный комплекс расположен в Кировском районе города Астрахани. Площадь района составляет около 17,6 кв. км, численность населения 118063 тыс. человек. Сегодня промышленная инфраструктура района представляет собой развитую сеть коммерческих и некоммерческих организаций, промышленных предприятий, дошкольных и общеобразовательных учреждений, банков, инвестиционных компаний, туристических фирм и тому подобное. Она представлена более чем 3 000 предприятий и организаций различных форм собственности, а это почти 40 % от общего числа предприятий, действующих в городе Астрахани.

Описание основных технико-экономических показателей проекта

В рамках данного проекта рассматривается торгово-развлекательный комплекс, расположенный по адресу: ул. Куликова, 33, Кировский район город Астрахани. Выходные характеристики объекта представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные характеристики объекта

<i>№</i>	<i>Технико-экономические показатели</i>	<i>Количество</i>
1	Площадь земельного участка	0,7359 Га
2	Площадь застройки	3135 м ²
3	Строительный объем	62725 м ³
4	Общая площадь	14708 м ²
5	Полезная площадь	13380 м ²
6	Расчетная площадь	10209 м ²
7	в т. ч. гараж	1810 м ²
8	в т. ч. торговая площадь	6286 м ²
9	в т. ч. площадь складских помещений	1302 м ²

Торгово-развлекательный комплекс «ОБЛИВИУМ» – это отдельно стоящее монолитное здание, фундамент свайного типа, Свая сборная железобетонная: длина 6 метров, сечение 30x30 см, Высота – 6 этажей и купол.

Состоит из трех разновысотных частей – 4-, 5- и 6-этажных, толщина стен 440 мм.

Габариты торгово-развлекательного комплекса приняты по наибольшему показателю площадки 72,0х40,0 м для покупок, отдыха и приятного времяпрепровождения.

Общий анализ региона расположения объекта

Общий экономический анализ расположения объекта будет проведен по демографическим показателям, показателям уровня жизни, развития промышленного производства и сферы услуг.

Отметим, что город Астрахань можно отнести к одному из самых динамичных городов Южного федерального округа.

В 2009–2012 гг. естественный прирост населения колебался от 0,3 до 0,98 человек на тысячу человек населения. Численность населения города Астрахани увеличилась за последние пять лет на 25,2 тыс. человек и составила на 1 января 2014 года 531 тысячи человек.

Коэффициент рождаемости вырос с 12,9 до 14,1 человек на тысячу человек за последние четыре года. Для сравнения показатель рождаемости по Южному федеральному округу составляет 11,8 человек на тысячу человек населения, по Российской Федерации – 12,6 человек на тысячу человек населения.

Стабильный рост рождаемости и уменьшение детской смертности – это результат мер как на федеральном уровне, так и на местном, направленных на развитие здравоохранения и образования, защиту материнства и детства, формирование рынка доступного жилья и сокращение масштабов бедности.

Улучшение демографической ситуации способствует благоприятному развитию города, обеспечивает привлекательность с позиции проживания в нем. Высокую привлекательность города также обеспечивает улучшение инвестиционного климата и рост объемов строительства [6–8].

Основные экономические и социальные показатели развития города в 2013 г. в сравнении с 2012 г. приведены в таблице 2.

Астрахани составили 25,0 тыс. рублей и увеличились по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. на 10,8 %. Реальные располагаемые денежные доходы населения увеличились на 5,9 % к уровню 2012 г. Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций (без субъектов малого предпринимательства) составила в декабре 2012 г. 33,6 тысяч рублей и по сравнению с декабрем 2012 г. увеличилась на 16,5 %.

Таблица 2

Основные социальные показатели развития города Астрахани

Наименование показателя	Январь–декабрь 2013 г., млн рублей	В % к со- ответст- ствующему периоду предыду- щего года	Справочно: январь–де- кабрь 2012 г., в % к ян- варю–де- кабрю 2011 г.
Индекс промышленного производства	х	132,9	115,8
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности	99375,4	137,2	129,6
добыча полезных ископаемых	42506,7	180,8	161,6
обрабатывающие производства	44336,4	118,2	118,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	12532,3	109,9	120,2
Инвестиции в основной капитал	56646,3	121,6	108,5
Грузооборот транспорта, млн. т-км	20017,1	97,2	99,1
Оборот розничной торговли	101814,9	109,3	111,0
Оборот общественного питания	2116,6	121,6	118,5
Объем платных услуг населению	15932,1	102,9	103,0
Ввод в действие жилья, тыс. м ² общей площади	256,4	84,9	90,3
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника, рублей	23815,6	114,9	110,1
Индекс потребительских цен	101,4	106,8	100,8
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций	2976,4	–	–

Анализ рынка по торгово-развлекательных комплексов

Недвижимость в Астрахани представлена торговыми, офисными и складскими площадями. Большое количество коммерческой недвижимости расположены в центре города. Инвесторы сами могут подобрать себе недвижимость по личным приоритетам или воспользовавшись услугами специалистов. Строительство продолжается, но спрос не всегда удовлетворяет предложение, поэтому некоторые торговые и офисные площади так и остаются пустыми. Владельцам помещений приходится снижать плату за квадратный метр и устраивать в этом помещении все необходимые условия для привлечения клиентов или менять и ремонтировать оборудование. Покупатель вправе выбирать и находить для себя наиболее предпочтительный вариант.

Виды торговых центров:

1. Микрорайонный ТЦ, выполняет торговлю и осуществляет услуги повседневного спроса (прачечная, ремонт обуви). Состоят как минимум из

3 магазинов, общая арендная S обычно составляет в среднем 2800 м². Основным действующим звеном является минимаркет. Территория торговой зоны должна находиться в 5–10 минутах пешеходной ходьбы, количество покупателей – до 10 000 человек.

2. Районный ТЦ, обеспечивает торговлю товарами повседневного спроса и услуги удовлетворяющие потребности жителей района (супермаркет, хозяйственный магазин, аптека). Наглядным примером служат «Магнит», «Европа».

3. Окружной ТЦ, предлагает большой выбор товаров и услуг: спортивная одежда для всей семьи, металлические изделия, бытовая техника, электроинструменты.

4. Суперокрыжной ТЦ, подобен окружному торговому центру, но имеет площадь более 23000 м².

Классификация офисных центров:

1. **Класс А** (соответствует всем обязательным требованиям и пяти дополнительным).

2. **Класс В** (соответствует min шести обязательным и пяти дополнительным требованиям).

3. **Класс С** (не удовлетворяют критериям класса А и класса В).

Обязательные требования:

- Выгодное расположение здания, хорошая инфраструктура в престижном исторически сложившемся районе.

- Профессиональный менеджмент данного объекта.

- Входная группа выделенная и вход хорошо виден.

- Высота потолка в чистовой отделке не менее 2,7 м на площади, не менее 90 % используемых площадей.

- Парковка охраняемая.

- Хорошее энергоснабжение, полное освещение.

- Система теплоснабжения, кондиционирования и приточно-вытяжной вентиляции, с контролем температуры причем отдельным для каждого арендатора.

- Возможность перепланировки помещений.

- Качественные цифровые телефонные линии и интернет услуги.

- Правильно оформленные все необходимые документы.

- Дополнительные требования

- Здания должно быть видно с основных транспортных линий города.

- Необходимое расстояние между окнами.

- Минимальная площадь этажа 500 м².

- Подключение коммуникационных систем с помощью фальшполам, коммуникационным каналам коробам по периметру помещений или под полом.

- Ожидания лифта в часы пик среднее не дольше 30 секунд.
- Близкое расстояние до станции транспортных линий.
- Столовая, ресторан, кафе для сотрудников внутри здания.
- Допустимая нагрузка на пол 450 кг на м².
- Освещение офисов 400+ люкс на высоте рабочей поверхности.

В конце 2009 г. ООО «Консалтинг АБВ» провел исследования и выявил, что на одну тысячу жителей города Астрахани приходилось 122 м² торговых площадей. На сегодняшний день этот показатель в несколько раз увеличился. На сегодня на 1000 астраханцев приходится 422,8 м². Это, конечно, меньше значений, представленных в странах Восточной Европы, где на 1000 человек приходится 470 м². Планируется открытие «Парк Хаус» и «Бауцентр», тогда показатель увеличится до 756,8 м² на 1000 жителей. Если это произойдет, то будет перенасыщение рынка в Астрахани качественными торговыми площадями. Участники, занимающиеся продажей товаров не по современным стандартам, не выдержат очень жесткой конкуренции.

На сегодняшний день самыми востребованными местами приобретения одежды у Астраханцев являются торговые центры. По данным маркетингового исследования, проведенного компанией «Консалтинг АБВ» в сентябре 2013 г.: 48,7 % астраханцев предпочитают приобретать товары именно в торговых центрах; 29,9 % предпочтение отдают вещевым рынкам; 15,1 % приобретают одежду в фирменных магазинах, которые расположены отдельно вне торговых центров. Независимо на быстрое развитие различного рода услуг Всемирной паутины, приобретение одежды при помощи Интернет-сети не очень пользуется популярностью у астраханцев. Только 1 % населения использует данный способ, чтобы купить необходимую одежду. Имеются также факторы влияния на выбор мест приобретения одежды (рис. 1).

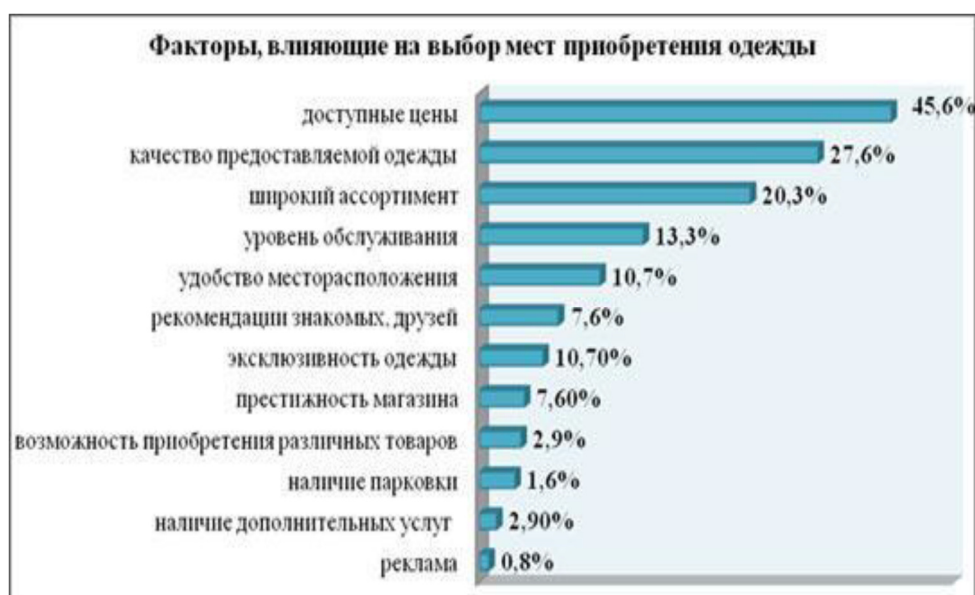


Рис. 1. Факторы влияния на выбор мест приобретения одежды



Рис. 2. Анализ денежных средств на покупку одежды

В астраханские ТЦ охотно приходят крупные сетевые компании: в «Ярмарке» появятся Motivi, Camaieu, Henderson, а также бутик модной мужской одежды Celio. Подписаны договоры аренды с известнейшими итальянскими марками белья и одежды для дома Calzedonia и Intimissimi. Крупная компания Inditex Group, также ведет переговоры о поставке своих товаров на астраханском рынке, в которую входят бренды Massimo Dutti, Zara, Bershka, Pull and Bear, Stradivarius. В Модной итальянской галерее на Эспланадной, 13 до конца текущего года должна появиться марка Nara Camicie. Кроме того, уже началось формирование пула арендаторов для «Бауцентра».

Рынок земельных участков в г. Астрахани характеризуется, прежде всего, весьма ограниченным объемом предложения участков коммерческого назначения.

Структура предложения земельных участков по административным районам г. Астрахани выглядит следующим образом: наименьшее количество объектов приходится на центральную часть города, в частности это Кировский район, где высокая плотность застройки. Чуть больше предложений в Советском и Ленинском районах, самое большое число предложений сосредоточено в Трусовском районе города, где плотность застройки не так высока.

В основном по городу наибольшая часть предложений представлена под строительство торговых и производственно-складских объектов. Предлагаемые на продажу земельные участки, расположенные в центральных районах города, предназначены, как правило, под торговую и административную застройку.

Кроме того, стоимость земельных участков колеблется в зависимости от степени развития инженерной и транспортной инфраструктуры [3, 4, 9].

В будущем Астрахань ожидают большие изменения в торговой сфере в лучшую сторону. Среди них, самое главное увеличение качества отпускаемых товаров, появление новых брендов в разных сегментах рынка, а также мгновенное развитие современных торгово-развлекательных центров, способных полностью удовлетворить и порадовать потребности населения.

Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007. Табл. 4.3, 4.4, 4.10. 2010. Табл. 5.3, 5.4, 5.10.
2. О состоянии экономики Астраханской области в 2000–2009 гг. ФСГС по Астраханской области. Комплексный аналитический доклад. Астраханьстат, 2009. С. 85.
3. Грабовый П. Г. Экспертиза и инспектирование инвестиционного процесса и эксплуатации недвижимости. М., 2012. 368 с.
4. Колчунов В. И., Скобелева Е. А., Купчикова Н. В. Сравнительный анализ уровня реализации функции города «жизнеобеспечение» в Центральном и Южном федеральных округах РФ // Биосферная совместимость: человек, регион, технологии. ЮГЗУ, 2014. № 1 (5). С. 22–26.
5. Федоров В. С., Ануфриев Д. П., Купчикова Н. В. Устойчивость развития функций «Жизнеобеспечение» в областях Центрального и Южного федеральных округов РФ // Перспективы развития строительного комплекса. Астрахань, 2014. С. 339–345.
6. Экономика и управление недвижимостью : учебник / под общ. ред. П.Г. Грабового. М. : Проспект, 2012. 124 с.
7. Оценка объектов недвижимости : учебник / под общ. ред. В. В. Григорьева. М. : ЮНИТИ, 2006. 657 с.
8. Торговая недвижимость в Астрахани. URL: <http://www.astrakhan.ru>
9. Торговые центры Астрахани: их настоящее и будущее. URL: <http://www.irm.ru>

УДК 69.003

РИСКИ МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Н. В. Купчикова, В. К. Лихобабин

Астраханский инженерно-строительный институт (Россия)

Рассмотрены основные факторы уменьшения влияния рисков международно-правового регулирования на инвестиционные соглашения на современном рынке недвижимости.

Ключевые слова: риски правового регулирования, международные инвестиционные соглашения.

The paper describes the main factors reducing the impact of risks of international legal regulation on investment agreements in today's real estate market

Keywords: risks of legal regulation, international investment agreements.