

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тверской государственный технический университет»
(ТвГТУ)

А.А. Артемьев
И.А. Лепехин
О.С. Лазарева

**Развитие управления
земельно-имущественными отношениями**

Монография

Тверь 2023

УДК 332.6; 332.21; 332.22
ББК 65.32-5

Рецензенты: доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики предприятия и менеджмента Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», член-корреспондент Международной академии образования Беденко Н.Н.; кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления производством ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет» Толстова И.А.

Артемьев А.А., Лепехин И.А., Лазарева О.С. Развитие управления земельно-имущественными отношениями: монография. Тверь: Тверской государственный технический университет, 2023. 176 с.

Рассмотрены теоретические и практические положения управления земельно-имущественными отношениями. В частности, исследованы общие характеристики данного вида общественных отношений. Особое внимание уделено управлению земельно-имущественными комплексами и возникающими в связи с этим земельно-имущественными отношениями. Проанализированы, изучены и раскрыты сущностные характеристики управления земельно-имущественными комплексами на всех уровнях (Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципальном уровне, юридического лица). Предложена современная концепция управления земельно-имущественными комплексами в рыночных условиях. Представлены показатели оценки эффективности управления.

Предназначена для научных работников, преподавателей вузов, практикующих управленцев, работников федеральных, региональных и муниципальных органов управления, аспирантов и студентов, изучающих право и реестр недвижимости.

ISBN 978-5-7995-1316-0

© Тверской государственный
технический университет, 2023
© Артемьев А.А., Лепехин И.А.,
Лазарева О.С., 2023

ВВЕДЕНИЕ

Перемены и преобразования, происходящие в Российской Федерации, развитие рыночных отношений и, как следствие, стремления государства, входящих в его состав субъектов, муниципальных образований, предприятий и организаций всех отраслей национальной экономики направлены на достижение максимальных экономических, экологических и социальных результатов деятельности.

Земля, земельно-имущественные комплексы являются важнейшими элементами национального богатства, занимают особое место в жизни общества, и земельно-имущественные отношения, связанные с их функционированием, подлежат соответствующему складывающимся условиям регулированию. Это объясняется тем, что земле и иному имуществу присущи определенные потребительские свойства, позволяющие удовлетворить физиологические, экологические, социальные, экономические и другие потребности и находящие свое воплощение через их общественную функцию, направленную на удовлетворение потребностей субъектов общественных отношений, к которым относятся государство и муниципалитеты, физические и юридические лица независимо от организационно-правой формы и вида деятельности. Рынок земли и иной недвижимости – это важнейшие сегменты рыночной экономики и, соответственно, общественных отношений. Земля является не только уникальным природным ресурсом, но и, как и иные тесно связанные с ней объекты капитального строительства, товаром, который необходим всем субъектам гражданско-правового оборота. Следовательно, земля и иное недвижимое имущество могут служить объектами имущественных сделок. Ф.К. Турдиматов утверждает, что земельно-имущественные отношения выделяются в отдельную социально-экономическую категорию в силу специфики земли и ценности любой недвижимости как уникальных объектов всеобщих интересов и в силу двойственности, т. е. участия в общественном воспроизводстве

одновременно в качестве фактора и товара¹. В связи с этим целесообразно вмешательство государственных органов во взаимоотношения между субъектами земельно-имущественных отношений относительно использования, распределения и охраны земельных ресурсов, а также для защиты прав собственников и иных владельцев. Кроме того, введение рыночных отношений предъявляет повышенные требования к системе государственного учета и регистрации прав на земельные участки и иную недвижимость, контролю их правового статуса и рациональному использованию.

Актуальность представленного исследования заключается в анализе оценки эффективности управления земельно-имущественными отношениями и особенно земельно-имущественными комплексами. Разработка, не имеющая на момент проведения исследования аналогов в российском сегменте методологии, позволит развить управление на всех уровнях (государственном, муниципальном, локальном), усовершенствовать оценку эффективности использования земельно-имущественных комплексов обозначенных уровней.

Цель исследования состоит в теоретическом анализе существующих подходов, методов и механизмов, которые оказывают непосредственное влияние на земельно-имущественные отношения (особенно на земельно-имущественные комплексы). Проводится анализ экономического и нормативно-правового регулирования в аспекте управления земельно-имущественными комплексами на федеральном, региональном, муниципальном и локальном уровнях; рассматриваются факторы, влияющие на эффективность управления.

Объектом исследования являются земельно-имущественные отношения и земельно-имущественные комплексы; предметом исследования выступает совокупность отношений, возникающих при реализации управления земельно-имущественными комплексами.

Необходимо отметить, что государственное управление земельно-имущественными отношениями осуществляется через организацию воспроизводства имущественной собственности. Таким образом, для того чтобы использовать ее бережно, нужно преобразовывать требования и условия очередного этапа развития рыночной экономики. Механизм управления в земельно-имущественных отношениях представлен совокупностью элементов, средств, методов и инструментов взаимодействия субъектов управления между собой и с другими хозяйствующими субъектами при продаже, сдаче в аренду, концессии имущественных объектов.

¹ Турдиматов Ф.К. О соотношении категорий «предприятие» и «единый недвижимый комплекс» // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3 (31). С. 138–142.

Чтобы объекты собственности приносили наибольшую пользу, крайне важно управление земельно-имущественными отношениями. Стратегическое управление выражается в действиях, направленных на извлечение наибольших выгод из преимуществ субъекта управления и благоприятных внешних и внутренних факторов. Оно основано на стратегическом планировании. Планирование позволяет установить желаемое состояние объекта управления, увязать совокупность величин управляемых параметров и главные цели развития субъекта управления. Идеальный процесс стратегического планирования представляет собой ряд повторяющихся действий – исследование, анализ, принятие решений и оценку. Стратегическое управление есть реализация стратегического плана². Привлекательность земельно-имущественных отношений обусловлена объективным фактором растущего интереса предпринимателей к разработке новых инвестиционных проектов с целью освоения и развития земельных участков и иной недвижимости. Коммерческая недвижимость может приносить прибыль в течение многих лет. Приток капитала на рынок недвижимости – следствие взаимосвязанных факторов, включая экономический рост и его перспективы. Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от того, как складываются земельно-имущественные отношения. Проблемы, возникающие у инвесторов в сфере приобретения земли, как и любой недвижимости, сдерживают рост рынка. Взаимодействие субъектов рынка земли и коммерческой недвижимости во многом определяет соотношение различных форм землепользования и степень развития рынка земли и коммерческой недвижимости, которые будут способствовать развитию территории и защите населения, эффективному использованию ресурсов с учетом не только текущих, но и долгосрочных интересов различных субъектов земельно-имущественных отношений. Поэтому важно вести учет земельных ресурсов, а также осуществлять мониторинг земель, следить за их использованием и охраной.

Стабильность целевого назначения земель, сохранение сельскохозяйственных земель, недопущение их необоснованного перевода в менее эффективные формы использования призваны обеспечить продовольственную безопасность страны. Это становится особенно актуальным в условиях глобального кризиса, когда в мире полным ходом идет борьба за естественные ресурсы, в том числе за земли сельскохозяйственного назначения. Обязательное условие успешной

² Алеев Б.Р. Повышение инвестиционной привлекательности регионов России // Евразийский союз ученых. 2018. № 4-6 (49). С. 10–12; Артемьев А.А., Лазарев О.Е., Лазарева О.С. Учет и регистрация объектов недвижимости: история и современное состояние: монография: в 2 т. Тверь: ТвГТУ, 2017. Т. 2. С. 117.

земельной реформы – становление новых экономических институтов: государственного и муниципального регулирования, правового обеспечения, регистрации прав и сделок, финансового обеспечения, организационного развития, т. е. всего комплекса мероприятий по экономическому обороту и эффективному управлению земельным участком как экономическим объектом. Основными функциями управления земельно-имущественными отношениями, особенно в рамках функционирования земельно-имущественных комплексов, являются:

- выбор наилучшего варианта развития объекта;
- обеспечение оптимальной схемы финансирования проектов;
- ретрансляция зарубежного опыта инновационных технологий;
- формирование современной информационной среды³.

Кроме того, необходимо отметить, что такие производственные ресурсы, как земля, недвижимость, интеллектуальная собственность, хотя и имеют формальную оценку в хозяйственном обороте, но, будучи воспроизводимыми ресурсами, не имеют экономической оценки, соответствующей их воспроизводственной стоимости.

В ситуации развития национального рынка земельно-имущественных отношений в Российской Федерации актуализируется вопрос оценки земельных участков, существующих имущественных прав на земельные участки, всего имущества и прав, неразрывно связанных с ними. Наиболее востребованным направлением здесь на сегодняшний день является определение стоимости предприятия как земельно-имущественного комплекса.

Таким образом, лишь целенаправленная комплексная земельно-имущественная политика государства способствует укреплению рыночных отношений в Российской Федерации, повышению конкурентоспособности экономики, стабильности экономического развития и земельно-имущественных отношений как разновидности наиболее значимых общественных отношений.

³ Ахмеров Д.Х. Полномочия органов местного самоуправления в сфере земельно-имущественных отношений // Государство и право. 2016. № 56-2. С. 12–18; Бабаев С.В. Теория функций современного Российского государства: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. Нижний Новгород, 2001. С. 1; Анисимов А.П., Рыженков А.Я. Земельная функция современного государства: монография // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi> (дата обращения: 19.05.2022).

ГЛАВА 1

СУЩНОСТЬ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1. Подход к формированию субъектно-объектной собственности в рамках земельно-имущественного комплекса Российской Федерации в складывающейся ситуации

Недвижимость является объектом исследования различных наук: экономики, права, социологии и пр. Понятие «недвижимость» известно еще со времен Римской империи, когда юристы установили необходимость разделения всего имущества на две категории: движимое и недвижимое. Сформулированные ими определения были еще несовершенны, но в целом отражали существовавшую тогда действительность. Римское право считало недвижимостью земельные участки, недра, земли и все то, что создано чужим трудом на земле собственника. Земельный участок являлся главной (основной) недвижимой вещью. Все, что находилось на земельном участке, признавалось естественной или искусственной частью поверхности земли – *res soli*. Все, что было связано с землей или фундаментально скреплено с ее поверхностью, считалось составной частью земельного участка⁴. Тогда же было сформулировано основное правило отчуждения недвижимости: «*superficies solo cedit* – сделанное над поверхностью следует за поверхностью», разработаны различные классификации имущества, сформулированы некоторые вещные права, рассмотрены вопросы о праве собственности⁵. Таким образом, созданная римлянами система прав на недвижимое имущество в дальнейшем была принята за основу при разработке законодательства современных государств с учетом имеющихся исторических предпосылок. В настоящее время земельный участок и недвижимость, расположенная на нем, являются системообразующим фактором, обладают собственной структурой и взаимосвязанностью составляющих элементов, поэтому требуют наличия стройной системы норм, регламентирующих отношения по управлению земельно-имущественными объектами. Отправной точкой для этого должен стать анализ сущности данного понятия.

⁴ Абанина Е.Н., Аверьянова Н.Н., Болтанова Е.С. Актуальные проблемы теории земельного права России: монография / под общ. ред. А.П. Анисимова. М.: Юстицинформ, 2020. С. 341.

⁵ Венгеров А.Б. Теория государства и права: учебник. М.: Дашков и К, 2019. С. 132; Витрук Н.В. Общая теория юридической ответственности: монография. М.: РАП, 2008. С. 204.

При проведении исследований норм действующего российского и зарубежного законодательства установлено, что в понятие «недвижимость» включают землю и все элементы, имеющие неразделимую связь с ней, т. е. к недвижимости относят земельные участки и их составные части: строения и продукты земли, тесно связанные с земной поверхностью или почвой. Кроме того, в соответствии с законодательством некоторых стран, например Великобритании, земельный участок является точкой отсчета при установлении круга объектов собственности. На этой основе полномочия собственника имущества, относящиеся к праву на землю, очень широки, поскольку владелец считается собственником земельного участка, а также всего, что находится над и под ним⁶.

В отечественной практике согласно ст. 130 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) в понятие недвижимости включаются и земельный участок, участок недр и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению не представляется возможным. Приведенное положение было сформулировано еще в дореволюционном российском законодательстве в следующем виде: «земли и угодья, дома, заводы, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги»⁷.

Следует отметить, что термин «недвижимое имущество» в российской практике появился в эпоху Петра I (1714 год). Согласно «Порядку наследования в движимых и недвижимых имуществах», к недвижимым вещам относились родовые, выслуженные и купленные вотчины и поместья, дворы и лавки, т. е. объекты, представлявшие собой земельные участки с расположенными на них строениями. При этом подчеркивалось значение земельного участка как вещи, объединяющей вокруг себя также и иную недвижимость: реки, озера, пруды, болота, дороги и другие подобные места. Следует отметить, что трактовка недвижимого имущества была практически упразднена в годы советской власти в связи с отменой частной собственности на земли и утратой товарного значения земельного участка, т. е. стоимостной оценки этого объекта. И только начиная с 1992 года, с введением частной собственности на владение земельным участком, когда возникла необходимость в законодательном определении земельного участка как недвижимого имущества, стало возможным формировать и оценивать не только недвижимость как таковую (здания, сооружения и т. д.), но и земельный

⁶ Ковалев Е.В. Латинская Америка: аграрные реформы и экономическое развитие: учебник. М.: Наука, 2016. С. 89–142; Кухтин П.В. Зарубежный опыт государственного управления землями крупных городов // Наукоедение. 2014. № 6 (25). С. 3–17.

⁷ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1: Федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2023) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.

участок с расположенной на нем недвижимостью. Следовательно, можно утверждать, что с введением частной собственности на земельные участки с расположенной на нем недвижимостью появилась необходимость формирования и стоимостной оценки земельно-имущественного комплекса. Одновременно с этим в экономическую теорию вошел термин «земельно-имущественные отношения», вобравший в себя различные виды деятельности: хозяйственную, социальную, экономическую, товарно-денежную и иные виды деятельности инвестиционно-инновационного характера⁸.

Указанное положение подтверждается и тем, что в 1990-е годы отечественное законодательство вернулось к понятию «недвижимое имущество». Это нашло отражение в п. 3 ст. 7 Закона РСФСР «О собственности» от 24 декабря 1990 года, который принципиально закрепил право собственности на земельные участки и строения. В «Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик» 1991 года приведен так называемый «критерий недвижимости», подразумевающий ее прочную связь с землей. В соответствии с данным документом к недвижимому имуществу относились земельные участки и связанные с ними здания, сооружения, предприятия, иные имущественные комплексы, многолетние насаждения. Помимо этого, в перечень недвижимого и движимого имущества были включены морские и воздушные суда, объекты внутреннего плавания, объекты космического назначения. Подобная мера имеет спорный характер и требует законодательного уточнения и более четких юридических и экономических формулировок⁹.

Следует указать, что по закону «О государственном реестре недвижимости» Единый государственный реестр недвижимости состоит из разделов, содержащих записи о каждом объекте недвижимого имущества, причем в качестве разделов названы земельные участки, здания, сооружения, помещения, а также «иные объекты недвижимого имущества, прочно связанные с земельным участком»¹⁰. Однако в современной экономике возникает потребность в едином подходе к формированию, развитию и стоимостной оценке целостной системы земельно-имущественного комплекса. Такой подход к формированию земельно-имущественных отношений – как к целостной экономической составляющей в системе народного хозяйства – существует и в зарубежных

⁸ Артемьев А.А. История земельных отношений и землепользования в России: монография. Тверь: ТвГТУ, 2012. С. 98; Доронина Н.Г., Семилютин Н.Г. Международное частное право и инвестиции: монография. М.: Дашков и К, 2012. С. 77.

⁹ Артемьев А.А. Правовое регулирование земельно-имущественных отношений: монография. Тверь: ТвГТУ, 2014. С. 67.

¹⁰ О государственной регистрации недвижимости: Федер. закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173212/ (дата обращения: 05.04.2023).

странах. В связи с этим возникает необходимость в разработке концептуальных основ совершенствования действующих методических подходов к стоимостной оценке каждого объекта земельно-имущественного комплекса в отдельности. Кроме того, земельно-имущественные отношения должны базироваться на едином праве собственности всех объектов земельно-имущественного комплекса как совокупного объекта природы с размещенными на его территории зданиями и сооружениями. По мнению руководителя Федеральной службы земельного кадастра РФ С.И. Сая, объект недвижимости есть юридически определенная часть недвижимого имущества, которая при этом обособлена или может быть обособлена физически в такой мере, при которой обеспечивается возможность ее использования по назначению. Понятие «комплекс» обозначает совокупность предметов или явлений, составляющих одно целое. В этой связи имущественный комплекс представляет собой совокупность взаимосвязанных недвижимых и движимых вещей, используемых по общему назначению как единое целое¹¹.

Указанное положение подтверждается отечественным законодательством, определяющим имущество как совокупность конкретных вещей и материальных ценностей, находящихся на праве собственности или на началах иного вещного права у того или иного субъекта. Следовательно, земельно-имущественный комплекс представляет собой целостную совокупность разнородных объектов недвижимости (таких как земельный участок и прочно связанные с ним здания, сооружения и иные хозяйственные объекты), образованную на основе прав владения, распоряжения и пользования ими для организации определенного вида социально-экономической деятельности или получения материальных благ. Вместе с тем понятие земельно-имущественного комплекса различные авторы толкуют по-разному. Так, С.И. Сай считает, что земельно-имущественный комплекс есть совокупность объектов недвижимости, находящихся на одной территории¹². Российский экономист, специалист по земельным отношениям В.Р. Беленький понимает под земельно-имущественным комплексом земельный участок с тесно связанными с ним строениями либо вообще без них¹³. С точки зрения В.П. Троицкого, земельный участок с расположенной на нем иной недвижимостью превращается в отдельный объект при условии, что эта часть поверхности

¹¹ Сай С.И. Земельно-имущественный комплекс России как объект регулирования // Недвижимость и инвестиции. 2011. № 4 (9). С. 5–12.

¹² Сай С.И. Национальный земельно-имущественный комплекс как объект регулирования // Общество и экономика. 2001. № 7-8. С. 170–182.

¹³ Беленький В.Р. Рыночная цена земельно-имущественных объектов (комплексов), расчетно-конструктивные и графоаналитические методы моделирования: учебное пособие. М.: Былина, 2001. С. 22.

суши имеет фиксированные границы, площадь и другие характеристики, отраженные в кадастре и документах государственной регистрации, находится в собственности, владении, пользовании или аренде, т. е. имеет определенный правовой статус¹⁴. Таким образом, в большинстве представленных определений прослеживается отношение к земельно-имущественному комплексу как к совокупности земли и другого связанного с ней имущества, имеющей определенное функциональное назначение. При этом подчеркивается, что земельный участок выступает как системообразующий элемент данной совокупности. Земельно-имущественный комплекс представляет собой, с одной стороны, сложную недвижимую вещь, а с другой – комплекс материальных и нематериальных активов с различными экономическими свойствами, которые формируют экономическое содержание этого комплекса и земельно-имущественные отношения как экономическую категорию. Сложность данного процесса заключается еще и в том, что необходимы различные инструментально-структурные элементы регулирования возникающих земельно-имущественных отношений.

Состав земельно-имущественного комплекса обозначен в ст. 35 Земельного кодекса Российской Федерации (ЗК РФ), в которой записано, что «не допускается отчуждение земельного участка без находящихся на нем строения в случае, если они принадлежат одному лицу». В то же время ЗК РФ предусмотрено, что при переходе права на здание к новому собственнику переходит и право на пользование соответствующей частью земельного участка, а также преимущественное право собственника здания на приобретение в собственность земельного участка¹⁵. В данном случае законодательство исходит из того, что главной вещью является не земельный участок, а расположенное на нем строение. При таком подходе практически не представляется возможным создать единый земельно-имущественный комплекс с особым социально-экономическим, хозяйственным и правовым статусом. Поэтому особенности единого налогообложения требуют уточнения законодательной основы земельно-имущественного комплекса, включая формирование новой экономической категории «земельно-имущественные отношения» и актуализацию социально-экономического содержания понятия таких недвижимых объектов, как земельный участок, здания, сооружения и иные объекты хозяйственного и природного назначения. Вместе с тем существование отдельно прав на земельные участки и прав на строения, находящихся на

¹⁴ Ткаченко Ю.Г. Методологические вопросы теории правоотношений. М.: Юрид. лит., 1980. С. 37.

¹⁵ Земельный кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 04.08.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.08.2023) // Собрание законодательства РФ. 10.11.2001. № 44. Ст. 4147.

участках, создает определенные проблемы в регулировании земельно-имущественных отношений.

Как показывают проведенные исследования, все объекты, входящие в земельно-имущественный комплекс, характеризуются по признакам, которые можно сгруппировать следующим образом:

1) юридические признаки, описывающие субъект права, основание возникновения, содержание и объем прав на объект недвижимости;

2) стоимостные признаки, необходимые для объективной стоимостной оценки объекта при его налогообложении;

3) физические признаки, служащие для обособления объекта по ряду параметров (границы участка, его местонахождение, размеры участка и т. п.);

4) особые признаки физического или какого-либо иного характера, свойственные конкретным объектам.

Исходя из территориальных и функциональных характеристик, можно выделить земельно-имущественные комплексы федерального и регионального уровней, муниципальные и частные комплексы¹⁶.

Специфика земельно-имущественных отношений состоит в сложном характере их объектов, которые имеют одно целевое назначение сугубо местного масштаба при многофункциональном содержании, требующем учета особенностей уровня управления.

Следовательно, каждый уровень земельно-имущественных отношений предполагает наличие собственной нормативно-правовой системы, основанной на общем обязательстве по обеспечению охраны и эффективного использования земельных ресурсов и иной недвижимости,

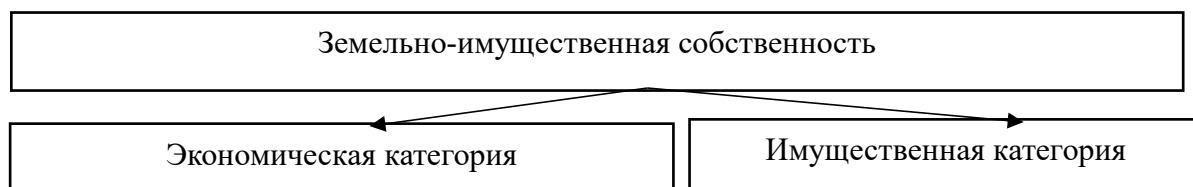
¹⁶ Артемьев А.А., Лепехин И.А. Развитие земельно-имущественных правоотношений в России: монография. Тверь: ТвГТУ, 2021. С. 48; Бабун Р.В. Современные проблемы управления земельно-имущественными комплексами муниципальных образований // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2013. № 9 (144). С. 34–38; Власов С.И. Современные проблемы управления сельскохозяйственными земельно-имущественными комплексами // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2018. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-upravleniya-selskohozyaystvennymi-zemelno-imuschestvennymi-kompleksami> (дата обращения: 13.01.2023); Гербеева Л.Ю. Методология развития, функционирования и управления земельно-имущественным комплексом региона // Вестник ОГУ. 2010. № 13 (119). С. 12–18; Жаворонкова Н.Г., Краснова И.О. Земельное право: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2016. С. 81; Калашникова Е.А., Нарезная Т.К. Проблема классификации земельно-имущественных комплексов // Экономика и предпринимательство. 2018. № 1 (90). С. 1096–1100; Кошкин Л.И. Основные принципы, структура и механизмы системы государственного управления земельно-имущественными отношениями // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 3. С. 57–63; Кравцов В.И. Земельно-имущественный комплекс как территориально-организованная экономическая система // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 8. С. 132–141.

четком разграничении полномочий между органами управления различных уровней и координации их деятельности в области территориального управления.

Подход к формированию субъектно-объектной собственности и построению системы управления земельно-имущественными отношениями в рамках земельно-имущественного комплекса дает представление о каждом его объекте. При этом анализ возникающих экономических и земельно-имущественных отношений, образующих разновидность общественных отношений с учетом имеющихся трактовок их понятия, позволяет определить земельно-имущественную собственность как совокупность социально-экономических, организационно-экономических, правовых и институционально-экономических отношений по поводу использования, охраны, оценки и поиска наиболее эффективного, а также безопасного варианта использования объектов, составляющих земельно-имущественный комплекс (рис. 1). Указанные на рисунке признаки соответствуют в физическом, экономическом и юридическом смысле границам непосредственно земельного участка и иных расположенных на нем объектов недвижимости (или определенной их совокупности, выделенной из общего их состава по каким-либо признакам), используемых государством, субъектом государства, муниципальным образованием, юридическим или физическим лицом в целях удовлетворения своих потребностей или извлечения прибыли.

Уровни иерархии системы управления земельно-имущественным комплексом Российской Федерации представлены в табл. 1. Из приведенных в таблице сведений следует, что управление земельно-имущественными комплексами, а также пообъектно осуществляется на уровнях Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования, а также локальном уровне (юридических и физических лиц).

Таким образом, именно формирование земельно-имущественных отношений становится важнейшим фактором обеспечения эффективности функционирования каждого объекта земельно-имущественного комплекса.



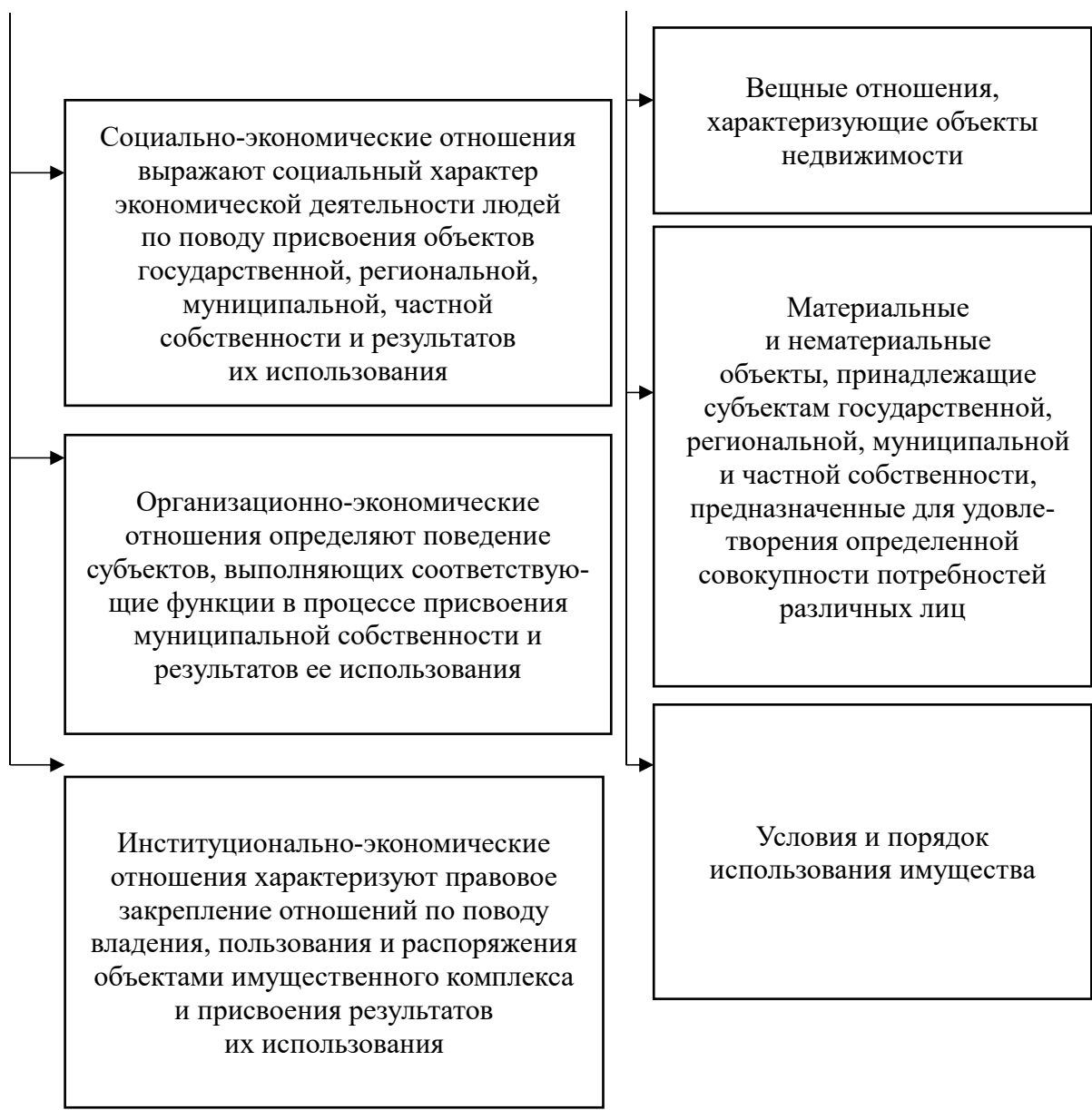


Рис. 1. Структура отношений, определяющих природу земельно-имущественной собственности на всех уровнях управления

Таблица 1

Иерархия системы управления земельно-имущественным комплексом страны и ее основные элементы

Уровни иерархии управления земельно-имущественным комплексом	Собственность управляемых элементов земельного имущества комплекса	Собственность регулируемых элементов земельного имущества комплекса	Элементы земельно-имущественного комплекса
Российская Федерация	Элементы государственной федеральной собственности	Элементы государственной, субфедеральной, муниципальной, частной и других видов собственности	Свободные федеральные земли и обремененные природными ресурсами земельные участки, земельно-имущественные комплексы федеральных населенных пунктов и хозяйствующих субъектов, земельно-имущественные комплексы субъектов федерации
Субъект федерации (СФ)	Элементы государственной субфедеральной собственности	Элементы государственной, федеральной собственности, находящиеся под юрисдикцией данного СФ, муниципальной, частной и других видов собственности, находящиеся на его территории	Свободные субфедеральные земли и обремененные природными ресурсами земельные участки, земельно-имущественные комплексы населенных пунктов и хозяйствующих субъектов, муниципалитетов, находящихся на территории данного СФ
Муниципалитет	Элементы муниципальной собственности	Элементы государственной, субфедеральной собственности, находящиеся под юрисдикцией данного муниципалитета, а также частной, смешанной и других видов собственности, находящиеся на его территории	Земельно-имущественные комплексы муниципальных населенных пунктов и хозяйствующих субъектов, находящихся на территории данного муниципалитета

Уровни иерархии управления земельно-имущественным комплексом	Собственность управляемых элементов земельного имущественного комплекса	Собственность регулируемых элементов земельного имущественного комплекса	Элементы земельно-имущественного комплекса
Юридическое лицо (локальный уровень)	Элементы государственной, муниципальной, частной, смешанной и других видов собственности	Элементы государственной, региональной, муниципальной собственности, находящиеся под юрисдикцией данного хозяйствующего субъекта, а также частной, смешанной и других видов собственности, находящиеся в его собственности и ведении	Земельные участки, объекты недвижимого и движимого имущества, относящиеся к основным фондам; движимое имущество, относящееся к оборотным средствам; движимое имущество, относящееся к нематериальным активам
Домашнее хозяйство (семья, физическое лицо) (локальный уровень)	Элементы частной, смешанной и других видов собственности	Элементы собственности, находящиеся под юрисдикцией данного физического лица (группы лиц), частной и других видов собственности, находящиеся в его (их) собственности и ведении	Земельные участки, объекты недвижимого имущества

Объединенные по территориальному и функциональному признаку земельно-имущественные комплексы первого уровня представляют собой более высокий уровень системной организации – земельно-имущественный комплекс Российской Федерации как главный структурный элемент на национальном уровне и далее, по нисходящей.

Социально-экономические и институциональные отношения обуславливают как необходимость, так и возможность присвоения и последующего использования земельно-имущественной собственности в целях более полного удовлетворения потребностей физических лиц в социально-экономических благах, поскольку она формирует социальный характер их экономической деятельности по поводу присвоения не только объектов, но и результатов ее использования.

Развитие земельно-имущественного комплекса (государственного, регионального, муниципального, юридических лиц и граждан) определяется целым рядом факторов национального и регионального уровней. Обозначим их.

1. Факторы, влияющие на государственное регулирование рынка недвижимости: общеэкономическая ситуация, производство национального дохода, объем промышленного производства, занятость трудоспособного населения, ставки доходности финансовых активов, платежный баланс страны, состояние торгового баланса, притоки капитала, оттоки капитала, рост доходов населения, индекс потребительских цен.

2. Экономическая ситуация на уровне региона: экономическое развитие региона, диверсификация занятости работоспособного населения, экономические перспективы развития региона, притоки капитала в регион, оттоки капитала из региона.

3. Социальное положение в стране и регионе: возможность межэтнических и военных столкновений, отношение к частному капиталу, отношение к иностранному капиталу, преемственность политики руководства страны и региона, уровень безработицы в стране и регионе.

4. Природные и экологические условия в разрезе регионов: преобладающие природные ресурсы, степень их разработки, наличие производственной, транспортной и социальной инфраструктуры, экологическое положение в регионе и др.¹⁷

Теоретически неограниченная возможность продолжения жизненного цикла земельного участка и длительный срок жизненного цикла объектов капитального строительства определяют инвестиционный характер земельно-имущественного комплекса, объекты которого в условиях рынка могут использоваться для извлечения дохода или удовлетворения личных потребностей, в качестве источника дохода от продажи, сдачи в аренду или передачи в доверительное управление, участвовать в процессах финансового, материального рынков и рынка недвижимости как в единстве, так и пообъектно при неизменном составе элементов земельно-имущественного комплекса.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что земельно-имущественный комплекс – это вид социально-экономических систем, где в качестве базового элемента выступает земельный участок (или совокупность земельных участков). Другие элементы этой системы,

¹⁷ Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2013. С. 23; Бехтерева М.А. Формы реализации функций государства: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. М., 2002. С. 10; Боголюбов С.А., Золотова О.А. Комментарий к Земельному кодексу Российской Федерации. М.: Проспект, 2012. С. 230; Галиновская Е.А. Земельное правоотношение как социально-правовое явление: монография. М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ: Инфра-М, 2015. 327 с.

расположенные на данном земельном участке, а также объекты, привязанные к нему юридически и экономически, – возможные элементы земельно-имущественного комплекса. Связь между элементами и внешней средой обусловлена хозяйственной функцией. Следовательно, объединение элементов земельно-имущественного комплекса в систему определяется их использованием в качестве блага, товара или источника дохода. Люди, которые создают и используют земельно-имущественный комплекс и его элементы, являются носителями его экономических, социальных и правовых отношений.

Рассматривая земельно-имущественный комплекс как объект социально-экономического управления, имеют в виду не составляющие его имущественные объекты и объекты права, а деятельность людей, организаций и предприятий по их использованию и развитию, а также функционирование такого комплекса в определенных пространственно-экономических условиях при пересечении интересов владельцев и пользователей.

Объединенные по территориальному и функциональному признаку земельно-имущественные комплексы представляют собой следующий, более высокий уровень системной организации. Примером такого рода объектов может служить производственная зона, образованная несколькими предприятиями, связанными единой инфраструктурой; район жилой застройки, имеющий общую социальную инфраструктуру. Объединение комплекса этого уровня иерархии формирует комплекс следующего уровня и так далее до земельно-имущественного комплекса субъекта федерации и страны в целом.

Система управления земельно-имущественными комплексами субъектов федерации должна выполнять функции:

управления имущественными объектами и земельно-имущественными комплексами государственной федеральной собственности, а также (в рамках наделенных федеральным правительством полномочий) расположенными на их территории имущественными объектами и земельно-имущественными комплексами государственной федеральной собственности;

регулируемые расположенными на их территории имущественными объектами и земельно-имущественными комплексами муниципальной, частной и других форм собственности.

В настоящее время земельный участок и расположенные на нем улучшения (здания, сооружения, элементы инфраструктуры) не всегда рассматриваются как единый недвижимый объект (комплекс) управления, представляющий собой целостность указанных элементов для выполнения предназначенной функции.

Понятие единого объекта недвижимости должно рассматриваться исходя из того, что объектом управления является территория с расположенными на ней (юридически связанными) улучшениями в совокупности, а не разрозненно. Такой объект управления должен именоваться «земельно-имущественный объект (комплекс)».

Данный подход соответствует намечаемой реформе в жилищной и производственной сфере, а также формируемому Единому государственному реестру недвижимости.

Земельно-имущественный комплекс отличается от иных объектов тем, что представляет собой совокупность, созданную искусственно в определенных пространственно-временных условиях, и функционирует за счет деятельности людей для удовлетворения их жизненных потребностей. Он имеет социальную, экономическую и экологическую направленность. При этом базовым элементом выступает земельный участок, а активным элементом в управлении всей системы являются люди в процессе своей деятельности.

Поскольку объектом территориального управления должна выступать вся экономическая и социальная сфера региона, а также удовлетворение потребностей определенных лиц, понятие «управление земельно-имущественными комплексами территории» должно включать в себя решение следующих задач:

- 1) продолжения процесса рыночного реформирования экономики и создания конкурентной среды;
- 2) преодоления в большинстве муниципальных образований производственного и финансового кризиса;
- 3) территориального реформирования муниципальных образований, изменения их границ с учетом возможности их последующего самостоятельного экономического существования;
- 4) совершенствования системы взаимоотношений и разделения полномочий между субъектами РФ и муниципальными образованиями, входящими в их состав;
- 5) мотивации у субъектов территориального управления заинтересованности в стратегическом планировании своего развития, проведении прогнозно-аналитических работ.

Характер и цели деятельности в производственной и социальной сферах различны, следовательно, должны различаться и механизмы управления ими.

Управление производственной сферы должно строиться на основе экономических методов, область применения которых в управлении социальной сферой весьма ограничена.

Экономические методы управления представляют собой совокупность способов выполнения поставленных задач путем создания

определенных экономических условий. На каждом из уровней экономической основу управления составляют принадлежащие соответствующим субъектам финансы, недвижимое и иное имущество, находящиеся в их управлении по реализуемому на основании экстерриториальности признаку¹⁸.

Следовательно, в основу механизма территориального управления должны быть заложены следующие подходы:

1. Расширение прав, конкретизация целей и задач, усиление ответственности соответствующих органов управления перед населением за развитие территории, территориальных земельно-имущественных комплексов.

2. Усиление контроля за работой органов управления со стороны населения.

1.2. Земельно-имущественный комплекс: понятие, составляющие, классификация характеристик

Масштабные земельные реформы, по мнению Е.А. Матушевой и О.С. Очередниковой, привели к формированию такой экономической категории, как «земельно-имущественный комплекс», а также к появлению инновационных методов управления землей и иной недвижимостью¹⁹. Если обратиться к законодательным и нормативным актам, то можно обратить внимание на отсутствие четкого и непротиворечивого обоснования экономической категории «земельно-имущественный комплекс». Основной принцип земельного права закреплен в ст. 1 ЗК РФ²⁰. Такие нормы носят общий характер и не позволяют однозначно обособить участки недр, леса, многолетние насаждения. Несмотря на то, что законодатель указывает на единство судьбы земельных участков и прочно связанных с ними объектов, на практике отсутствует общая система учета (бухгалтерского, налогового), единое правовое обоснование целостного объекта недвижимости. Как правило, каждый объект (земельный участок, здания, сооружения) имеет свои особенности регистрации, учета, реализации и т. д. Проблематично и признание зданий и сооружений без

¹⁸ Бринчук М.М. Экологическое право: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрист. 2003. С. 67; Жаркова А.А. К вопросу о субъекте нарушения правил охраны окружающей среды (ст. 246 УК РФ) // Вестник Югорского гос. ун-та. 2015. № S3-2 (38). С. 183–185.

¹⁹ Матушевая Е.А., Очередникова О.С. Земельно-имущественный комплекс как объект управления предприятия сельского хозяйства: понятийный аппарат и проблемные аспекты // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство. 2018. № 2 (26). С. 45–57.

²⁰ Тихомиров М.Ю. Земельное право: учебник. М.: Издательство Тихомирова М.Ю., 2010. С. 36.

земельного участка – в таком случае они не могут считаться полноценными объектами недвижимости, а выступают как «преобразование» земельного участка. Все это требует формирования и обоснования новой экономической категории, которая позволила бы индивидуализировать и объединить в одно целое разнородные объекты недвижимости с общей системой учета и налогообложения, регистрации прав собственности. Такой категорией может быть земельно-имущественный комплекс как совокупность объектов, тесно связанных с землей и объединенных в целях организации определенных видов хозяйственной деятельности.

Для детального изучения элементов и регуляторов развития земельно-имущественных комплексов следует обратиться к сущности данного объекта исследования. Рассмотрим понятийный аппарат земельно-имущественных комплексов на современном этапе.

В экономической литературе понятие земельно-имущественного комплекса включает в себя:

1) понятие «земля» как пространственно-социально-экономическую категорию;

2) понятие «имущество», раскрывающее социально-экономические характеристики объема имущественных прав и обязанностей различных субъектов права по отношению к законодательно закреплённому недвижимому имуществу;

3) совокупность земельных ресурсов во всем многообразии форм собственности и управления с учетом уникальности земли как природного ресурса и главного фактора организации производства²¹.

Данное определение земельно-имущественного комплекса позволяет рассматривать его, во-первых, как природно-территориальный ресурс хозяйственной деятельности, выступающий главным фактором производства; во-вторых, как товарные характеристики в социально-экономических отношениях региона; в-третьих, как объект управления при реализации многообразия форм собственности.

Дефиниции понятия «земельно-имущественный комплекс» представлены в табл. 2.

²¹ Безпалов В.В., Байкова А.Н. Развитие инвестиционного потенциала региона на современном этапе // Теория и практика современной науки: сборник статей. М.: Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований», 2014. С. 204–210; Белоусова О.Р. Место регионов Юга России в инвестиционном потенциале и инвестиционном риске российских регионов // Молодой ученый. 2013. № 9. С. 109–115; Бондаренко С.И. Методика анализа эффективности использования земельно-имущественного комплекса в бюджетных образовательных учреждениях: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. экон. наук. М., 2012. 22 с.

Дефиниции земельно-имущественного комплекса
с экономических позиций

Авторы	Дефиниция
С.И. Сай	Совокупность объектов недвижимости, объединенных одной территорией ²²
С.И. Носов, Е.О. Веневцев	Понятие, объединяющее определения терминов «земля» как социально-экономической сущности и «имущество» как категории, выражающей совокупность имущественных прав и обязанностей, принадлежащих физическому или юридическому лицу, или совокупность вещей, например, предмет имущественного найма, купли-продажи, аренды, залога и др. ²³
Н.В. Мазурова, Ю.М. Рогатнев	Экономическая основа сельскохозяйственного производства ²⁴
Е.А. Титкова	Сложная недвижимая система и комплекс материальных и нематериальных активов ²⁵
Н.Ю. Власова	Совокупность трех составляющих: земли, имущества и многообразия форм собственности и управления земельными ресурсами с учетом уникальности земли как природного ресурса и главного фактора организации производства ²⁶
Л.Ю. Гербеева	Совокупность сложной недвижимой вещи (земельный ресурс) и материальных, а также нематериальных активов. Такое объединение, по мнению автора, приводит к проблемам регулирования развития земельно-имущественного комплекса и его функционирования как независимого объекта ²⁷

²² Сай С.И. Земельно-имущественный комплекс России как объект регулирования // Недвижимость и инвестиции. 2001. № 4 (9). С. 12.

²³ Носов С.И., Веневцев Е.О. Эколого-экономическая оценка проектов развития транспортного земельно-имущественного комплекса // Современные проблемы управления проектами в инвестиционно-строительной сфере и природопользовании: материалы VII Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова; под ред. В.И. Ресина. 2017. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова. С. 247–251.

²⁴ Мазурова Н.В., Рогатнев Ю.М. Система управления земельно-имущественным комплексом сельскохозяйственной организации (на материалах ЗАО «Богодуховское» Павлоградского района Омской Области) // Вестник Омского государственного аграрного университета. 2017. № 1 (25). С. 78–87.

²⁵ Титкова Е.А. Проблемы формирования земельно-имущественного комплекса сельских территорий в контексте ментальности жителей села // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 172. С. 480–490.

²⁶ Власова Н.Ю. Земельно-имущественный комплекс как значимый фактор поступательного развития крупнейшего города. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_11929473_81961495.pdf (дата обращения: 13.01.2023).

²⁷ Гербеева Л.Ю. Методология развития, функционирования и управления земельно-имущественным комплексом региона // Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. № 13. С. 12–18.

Авторы	Дефиниция
И.В. Лобаков, А.А. Матвеева	Совокупность земельных участков, зданий, сооружений как единое целое, выполняющее определенные функции ²⁸
С.И. Власов	Вид социально-экономической системы, основу которой составляет земельный участок ²⁹
Ю.М. Рогатнев	Экономический каркас производства ³⁰
Е.Н. Лосева	Выделяет три составляющие: землю – пространственно-экономическое понятие, представляющее собой единую экологическую систему, включающую природный ландшафт и имеющую естественный характер происхождения, что кардинально отличает ее от других компонентов земельно-имущественного комплекса; имущество – данное понятие раскрывает социально-экономическую составляющую имущественных прав на объекты недвижимого имущества; совокупность земельных ресурсов как главный фактор производства, состоящий из многообразия форм собственности с учетом уникальных свойств земли ³¹
В.Р. Беленький	Земельный участок без каких либо строений либо участок с тесно связанной с ним прочей недвижимостью разного состава, типа, степени завершенности строительства и т. д.*
В.В. Волк	Единый комплекс недвижимого имущества, включающий в себя земельные участки в установленных границах и соответствующие им объекты недвижимости на определенной территории*

²⁸ Лобаков И.В., Матвеева А.А. Особенности определения рыночной стоимости земельно-имущественного комплекса коммерческого назначения (на примере объекта торговли, расположенного в г. Нягань ХМАО-Югра) // Актуальные вопросы науки и хозяйства: новые вызовы и решения: сборник материалов LIV Студенческой научно-практической конференции, посвященной 75-летию Победы в Великой Отечественной войне. 2020. С. 302–306.

²⁹ Власов С.И. Современные проблемы управления сельскохозяйственными земельно-имущественными комплексами // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2018. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-upravleniya-selskohozyaystvennymi-zemelno-imuschestvennymi-kompleksami> (дата обращения: 13.01.2023).

³⁰ Рогатнев Ю.М., Гарафутдинова Л.В., Доманская Д.А. Эффективность земельно-имущественного комплекса Оконешниковского района // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2018. № 4 (15). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-zemelno-imuschestvennogo-kompleksa-okoneshnikovskogo-rayona> (дата обращения: 13.01.2023).

³¹ Лосева Е.Н. Анализ основных функций органов местного самоуправления в области управления земельно-имущественным комплексом // Регулирование земельно-имущественных отношений в России: правовое и геопространственное обеспечение, оценка недвижимости, экология, технологические решения. 2020. Т. 1. С. 22–28.

Авторы	Дефиниция
П.В. Кухтин	Единство двух составляющих – земли как пространственно-социально-экономического условия существования нации и государства и имущества как социально-политического понятия, определяющего объем прав и обязанностей субъектов по отношению к законодательно зафиксированному недвижимому имуществу*
В.И. Кравцов	Совокупность объектов недвижимости и территории, где земля (территория) выступает в качестве системообразующего пространственного базиса, функционирующего в социально-экономической среде, а также объекта имущественных прав, что в свою очередь делает ее (землю) важнейшим фактором организации производства, реализованного во всех формах собственности и использования*
М. Ступень, С. Малахова	Интегральное понятие, объединяющее в себе, с одной стороны, землю как пространственный базис и уникальный природный ресурс, а с другой – недвижимость как объект хозяйственного использования и финансовый капитал, которому присущи совокупность отношений по поводу владения им, распоряжения и использования*
Э.А. Тяпкин, Д.М. Хлопцов	Искусственно созданная в определенных пространственно-временных условиях совокупность, которая функционирует за счет деятельности людей для удовлетворения их жизненных, производственных потребностей и развития территорий, имеет социальную, экономическую и экологическую направленность*

Примечание. * – дефиниции приводятся по указанной статье Л.Ю. Гербеевой.

На основании приведенных выше трактовок можно констатировать, что земельно-имущественный комплекс – это сложная система, включающая в себя недвижимость и комплекс материальных, а также нематериальных активов.

Экономический подход определяет земельно-имущественный комплекс с позиции совокупности земельных и иных имущественных ресурсов в многообразии форм собственности и управления, а также с учетом структуры и тенденций развития земельно-имущественных отношений в обществе.

По нашему мнению, эффективное управление земельно-имущественным комплексом должно способствовать развитию территорий, эффективному использованию ресурсов этих территорий, защите прав и соблюдению интересов собственников, пользователей, широкой общественности.

Исследуем юридический подход к трактовке дефиниции «земельно-имущественный комплекс». Реформа гражданских правоотношений в РФ

привела к переходу от модели дуплицитета недвижимостей (и неизбежного при таком подходе принципа единства судьбы прав на земельный участок и строения на нем) к модели единого объекта недвижимости.

Первоначально Советом при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства была подготовлена Концепция развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе (2003 год), в которой отмечалось, что переход к модели единого объекта нецелесообразен, а положения ст. 130 ГК РФ о понятии недвижимого имущества не требуют какого-либо пересмотра. Таким образом, в начале 2000-х годов модель единого объекта недвижимости основными разработчиками поправок в кодекс была отвергнута.

Однако уже спустя шесть лет при подготовке глобальной реформы гражданского законодательства разработчики проекта реформы поменяли взгляд на целесообразность введения в ГК РФ модели единого объекта недвижимости. Так, в частности, в Концепции развития законодательства о вещном праве 2009 года (далее – Концепция) этому вопросу был посвящен довольно значительный по объему фрагмент рассуждений. Например, п. 2.5.2 Концепции содержит идею обеспечения единства земельного участка и сооружений на нем. При этом необходимость такого подхода объясняется завершением того периода развития современного российского правопорядка, когда значительная часть земельных участков принадлежала государству, и переходом большей части участков (особенно в городах) в частную собственность. В п. 3.12 данного документа предлагается довольно аккуратная формулировка введения принципа единого объекта: «...в случае совпадения собственника земельного участка и находящегося на нем недвижимого имущества они рассматриваются в качестве единого объекта недвижимости; отчуждение земельного участка без находящегося на нем объекта и отчуждение объекта недвижимости без земельного участка не допускается». Кроме того, в Концепции постулируется необходимость введения такого объекта вещных прав, как единый недвижимый комплекс, который призван обеспечивать юридическое единство зданий и сооружений, связанных технологически либо функционально (п. 2.6).

Однако Концепция совершенствования общих положений ГК РФ, регулирующих объекты гражданских прав, в том числе и вещей, содержит более сдержанную оценку перспектив введения в ГК РФ модели единого объекта недвижимости. Разработчики Концепции отмечают несовершенство ст. 130 ГК РФ и порождаемые им практические затруднения: «Более серьезной является системная... проблема, состоящая в том, что в настоящее время все еще отсутствуют условия для возврата к естественному положению, когда единым объектом недвижимости

является только земельный участок, а все находящиеся на нем объекты выступают лишь как его улучшения»³².

Приложенные в последние годы законодательные усилия, направленные на ограничение раздельного оборота земли и строений, еще не привели к такому положению, чтобы появилась возможность пересмотра того понятия недвижимой вещи, которое дается в ст. 130 ГК РФ.

Однако несмотря на то, что разработчики реформы ГК РФ все же довольно сдержанно оценивают возможность внедрения в реформируемый кодекс положений о едином объекте недвижимости, в ходе подготовки собственно законопроекта победил более смелый подход, поэтому в тексте проекта (абзац 2-й п. 2 ст. 130 ГК РФ в проектируемой редакции), внесенного в Государственную Думу на рассмотрение и принятого ею в первом чтении, недвусмысленно поддерживается концепция единого объекта недвижимости: «Земельный участок и находящееся на нем здание, сооружение, объект незавершенного строительства, принадлежащие на праве собственности одному лицу, признаются единым объектом и участвуют в гражданском обороте как одна недвижимая вещь»³³.

Однако в дальнейшем при разделении единого законопроекта о реформе ГК РФ поправки в ст. 130 оказались не в той части законопроекта, которая посвящена объектам гражданских прав (в будущем этот проект станет Федеральным законом от 2 июля 2013 года № 142-ФЗ), а по какой-то непонятной причине были включены в текст части проекта, реформирующей вещные права (которая, по задумке авторов реформы, должна была приниматься самой последней). При этом тесно связанные с идеей модели единого объекта положения о составных вещах (ст. 133 ГК РФ), сложных вещах (ст. 134 ГК РФ), едином недвижимом комплексе (ст. 133.1 ГК РФ) все же были приняты в рамках реформы положений об объектах гражданских прав и вступили в силу с 1 октября 2013 года.

Тот факт, что базовая норма ГК РФ о едином объекте еще только ждет своего часа, довольно остро сказался на понимании практикой положений ст. 133.1 ГК РФ о едином недвижимом комплексе. В соответствии со ст. 133.1 ГК РФ недвижимой вещью, участвующей в обороте как единый объект, может являться единый недвижимый комплекс – совокупность объединенных единым назначением зданий, сооружений и иных вещей, неразрывно связанных физически или технологически, в том числе линейных объектов (железных дорог, линий электропередачи, трубопроводов и др.), либо расположенных на одном земельном участке, если в едином государственном реестре прав на

³² Анисимов А.П., Рыженков А.Я., Чаркин С.А. Земельное право России: учебник. М.: Юрайт, 2016. С. 141; Артемьев А.А. Земельное право. Общая часть: учебное пособие. Тверь: ТвГТУ, 2017. С. 76.

³³ Витрянский В.В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги. 2-е изд., испр. и доп. М.: Статут, 2018. С. 100.

недвижимое имущество зарегистрировано право собственности на совокупность указанных объектов в целом как одну недвижимую вещь³⁴.

К единым недвижимым комплексам применяются правила о неделимых вещах. Из этой нормы явно следует стремление отечественного законодателя создать возможность для редуцирования ситуаций, в которых одно лицо является собственником некоторой множественности недвижимых вещей, и развития правовых представлений о том, что такая множественность объектов, воспринимаемых на интуитивном обывательском уровне как отдельные имущества, должна с точки зрения права рассматриваться как одна неделимая вещь.

При этом внимательное изучение положений данной нормы ГК РФ свидетельствует о том, что понятие единого недвижимого комплекса распадается на два вида: а) совокупность объединенных единым назначением зданий, сооружений и иных вещей, неразрывно связанных физически или технологически, в том числе линейных объектов (железные дороги, линии электропередачи, трубопроводы и др.), если в ЕГРН зарегистрировано право собственности на совокупность указанных объектов в целом как одну недвижимую вещь; б) совокупность объединенных единым назначением зданий, сооружений и иных вещей, расположенных на одном земельном участке, если в ЕГРН зарегистрировано право собственности на совокупность указанных объектов в целом как одну недвижимую вещь.

Первый вид единого недвижимого комплекса – совокупность зданий и сооружений, связанных физически или технологически, – содержательно (но, разумеется, не догматически) довольно близок к понятию сложной вещи. Как и сложная вещь, это некоторое количество зданий и сооружений, имеющих единую юридическую судьбу. Однако, в отличие от сложной вещи, являющейся правовым режимом, который возникает вследствие волеизъявления сторон сделки, этот вид единого недвижимого комплекса объективно представляет собой одну вещь. Возникает такой комплекс не в результате воли сторон сделки, а вследствие адресованного органу по государственной регистрации прав волеизъявления собственника соответствующих зданий и сооружений, который вправе преобразовать пообъектную собственность на них в единый объект недвижимости.

Для того чтобы образовать подобный единый комплекс, не обязательно быть собственником земельного участка, на котором расположены соответствующие здания и сооружения. Кроме того, здания и сооружения, образующие комплекс, могут быть расположены на разных земельных участках, на что обращает внимание Верховный Суд

³⁴ Коркунов Н.М. Лекции по общей теории права. М.: Юрайт, 2016. С. 122; Нерсесянц В.С. Теория государства и права: учебник. М.: Норма, 2013. С. 231; Рыженков А.Я. Принцип разграничения действия норм гражданского и земельного законодательства: вопросы теории // Право и экономика. 2016. № 5. С. 6–9.

Российской Федерации в Постановлении № 2574³⁵. Именно поэтому данный вид единого недвижимого комплекса хорошо подойдет для юридического соединения в один объект таких протяженных магистральных сооружений, как газо- и нефтепроводы, линии электропередач, железные дороги и пр.

Второй вид единого недвижимого комплекса – это совокупность земельного участка и расположенных на нем зданий и сооружений. Данный вид единого комплекса, по сути, представляет собой классическую модель единого объекта: земля и здание на ней рассматриваются не как две вещи, а как одна недвижимая вещь. Однако для того чтобы разглядеть это в положениях ст. 133.1 Кодекса, конечно же, необходимо знать о проекте изменений в ст. 130 ГК РФ, которые до настоящего времени так и не приняты Государственной Думой. В отсутствие понимания того, что является классическим единым объектом недвижимости, и того, что в классической юриспруденции здание рассматривается как составная часть земельного участка, вывести из положения ст. 133.1 ГК РФ идею единого объекта довольно затруднительно.

Есть также несколько текстуальных препятствий тому, чтобы воспринимать положения ст. 133.1 ГК РФ как полноценную реализацию в отечественном гражданском праве модели единого объекта недвижимости.

Во-первых, в ст. 133.1 ГК РФ речь идет о *совокупности* зданий и сооружений, расположенных на одном земельном участке. Текстуальное прочтение нормы дает несколько неожиданный результат: единый недвижимый комплекс может возникнуть лишь в случае, если на земельном участке расположено несколько зданий и сооружений, т. е. если на земельном участке расположено одно здание либо одно сооружение, то положения ст. 133.1 ГК РФ применены быть не могут.

Во-вторых, в ст. 133.1 ГК РФ имеется важная оговорка: совокупность признается одной вещью, «если в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество зарегистрировано право собственности на совокупность указанных объектов в целом как одну недвижимую вещь». Причем эта оговорка сделана применительно не только к первому виду единого недвижимого комплекса (совокупности только зданий и сооружений), где она совершенно естественна и оправданна. Формально она охватывает и второй вид единых комплексов (где данная оговорка совершенно не нужна). Тем не менее формальное прочтение нормы будет означать следующее: для того чтобы образовать второй вид единого комплекса (совокупность земельного участка и зданий и сооружений на нем), необходимо иметь зарегистрированное право на земельный участок,

³⁵ Алексеев С.С., Исаков В.Б. Фактический состав в механизме правового регулирования: монография. М.: Норма: Инфра-М, 2017. С. 43; Багдасарян М.А. Пути повышения эффективности использования земельно-имущественного комплекса // Международный журнал прикладных наук и технологий Integral. 2020. № 3. С. 1–7.

зарегистрированное право на здание или сооружение, а затем объединить эти несколько недвижимых вещей в единый объект.

Понятно, что подобная интерпретация положений ст. 133.1 ГК РФ не оставляет никакой надежды на то, что модель единого объекта в таком виде приживется на практике. Вместо того чтобы получить зарегистрированное право на земельный участок, правомерно возвести здание или сооружение, ввести его в эксплуатацию и на этом покончить с оформительской частью, имея в собственности единый объект – земельный участок и строение на нем как его составную часть, собственнику участка еще как минимум дважды придется посетить орган по государственной регистрации прав на недвижимость.

Итак, несмотря на все сложности интеллектуального, правоприменительного, интерпретационного характера, принцип дуплицитета недвижимости постепенно сдает свои позиции в российском праве и в перспективе ближайших десятилетий уйдет в прошлое. Единственным видом недвижимости по российскому праву станет земельный участок, а здания и сооружения будут рассматриваться как составные части земельного участка либо ограниченного вещного права (права застройки, сервитута) на него.

Однако здесь неизбежной станет попытка взглянуть на земельный участок не как на часть земной поверхности, имеющую собственные границы (это классическое для российского права определение земельного участка), т. е. на плоскую фигуру, но как на трехмерное пространство. Иными словами, земельный участок должен квалифицироваться как трехмерный контур, включающий в себя помимо земной поверхности пространство над ней (до пределов разумного хозяйственного использования), а также под ней (до недр). Эта идея довольно естественным образом сочетается с концепцией здания или сооружения как составной части земельного участка, поскольку здание или сооружение, расположенное на участке или под ним, неизбежно попадает в створ соответствующего трехмерного контура, образуемого плоскостями, проходящими по границам участка. Таким образом, единым объектом недвижимости в действительности оказывается не земельный участок со зданиями, а именно этот трехмерный контур.

Более внимательное изучение показывает, что трехмерными являются любые объекты, признаваемые сегодня российским правом недвижимыми вещами: здания, сооружения, жилые и нежилые помещения.

Теоретически трехмерным является такой «спящий» (т. е. совершенно невостребованный позитивным частным правом) объект, как участок (геометризованный блок) недр.

Машино-места, по идее, также должны быть признаны в качестве объектов недвижимости, если в соответствии с проектной документацией предусмотрена их эксплуатация как единого недвижимого комплекса

(п. 1 ч. 1 ст. 46 Градостроительного кодекса Российской Федерации). Иными словами, при строительстве зданий и сооружений в проекте следует предусмотреть, что они будут эксплуатироваться как единый недвижимый комплекс.

Возможно, это и есть будущее права недвижимости – отказ от понятия земельного участка как центральной категории права недвижимости и переход к идее о том, что собственник владеет не вещью, а трехмерным пространством, границы которого точно установлены и зафиксированы. М. Conaglen, профессор Кембриджского университета, считал, что именно такое понимание земельного участка характерно сегодня для английского права³⁶.

Французская юриспруденция также активно развивает взгляд на трехмерное пространство как на объект вещного права, причем происходит это именно на основе нормы ст. 552 Code civil, согласно которой право собственности на земельный участок распространяется на пространства над землей и под ней. Голландская юриспруденция делает практические шаги по внедрению идеи о земельном участке как трехмерном объекте путем создания 3D-кадастра недвижимости³⁷.

Мы считаем, что и в нашем праве существуют достаточные нормативные предпосылки для того, чтобы рассматривать земельный участок как трехмерный (а не плоский) объект. В частности, это вытекает из положений п. 2 и 3 ст. 261 ГК РФ:

право собственности на земельный участок распространяется на находящиеся в границах этого участка поверхностный (почвенный) слой и водные объекты, находящиеся на нем растения;

собственник земельного участка вправе использовать по своему усмотрению все, что находится над и под поверхностью этого участка, если иное не предусмотрено законами о недрах, об использовании воздушного пространства, иными законами и не нарушает прав других лиц.

Однако, несмотря на то что ст. 11.1 ЗК РФ, в соответствии с которой земельный участок определялся как часть земной поверхности (очевидно, что это препятствует признанию участка трехмерным контуром), утратила силу, соответствующее определение было не исключено из ЗК РФ, а перенесено в п. 3 ст. 6 этого кодекса. Таким образом, законодатель все же исходит из консервативного понимания земельного участка как плоской фигуры, образованной земной поверхностью.

³⁶ Conaglen M. The Transfer of Immoveables in England and Wales // Transfer of Immoveable Property in Europe: From Contract to Registration / Ed. by A. Pradi. Università degli Studi di Trento, 2012. P. 75.

³⁷ Richard D. De la propriété du sol envolume: Thèse de doctorat en droit privé. Université anthéon-Assas Paris II, 2015. P. 48; Faure-Abbad M. La propriété d'unvolume // Le Propriété: Dodicesime giornate di studio Roma Tre-Poitiers. Dedicata alla memoria di Jean Beauchard (Roma 13–14 giugno 2014) / A cura di L. Vacca. Jovene, 2014.

Понимание того, что земельный участок – это 3D-объект, а соответствующий створ воздушного столба либо подземное пространство представляют собой часть этого объекта, крайне важно для того, чтобы обсуждать возможности собственников земельных участков защищаться от вторжений в соответствующие пространства. Например, мы убеждены, что в связи с развитием персонального транспорта, перемещающегося не по поверхности земли, а по воздуху, актуальным станет вопрос о возможности свободно пересекать воздушные пространства над частными земельными участками. В принципе, уже сегодня в юридической науке обсуждаются те вызовы, которые бросило юриспруденции взрывное развитие беспилотных летательных управляемых аппаратов – дронов³⁸. Для авторов исследования очевидно, например, что свободное пересечение воздушных границ земельного участка должно подчиняться каким-то иным правилам, чем правила пересечения наземных границ (сегодня п. 2 ст. 262 ГК РФ устанавливает правило свободного прохода через земельный участок, если он не огорожен либо собственник участка иным образом ясно не обозначил, что свободный проход через его участок не допускается). Освоение этой сферы права недвижимости – дело будущего.

Обсуждая реформу ГК РФ и ее влияние на квалификацию тех или иных объектов в качестве недвижимого имущества, нельзя не затронуть еще один существенный аспект реформы объектов гражданских прав, который остался практически без освещения в юридической периодике. Это изменения в п. 1 ст. 129 ГК РФ, в которой раньше содержалось указание на то, что объекты гражданских прав (в том числе вещи) бывают:

- а) оборотоспособными;
- б) ограниченно оборотоспособными;
- в) изъятыми из оборота.

Теперь же в п. 1 ст. 129 ГК РФ осталось только две категории вещей:

- а) оборотоспособные;
- б) ограниченные в обороте.

При этом из п. 2 этой же статьи явно следует, что ограниченные в обороте – это не прежние «изъятые из оборота» («Законом или в установленном законом порядке могут быть введены ограничения оборотоспособности объектов гражданских прав, в частности могут быть предусмотрены виды объектов гражданских прав, которые могут принадлежать лишь определенным участникам оборота либо совершение сделок с которыми допускается по специальному разрешению»).

Что касается такой категории вещей, как «вещи, изъятые из оборота», то в настоящее время нормы как национального, так и зарубежного права не допускают их оборот, они для гражданского права безразличны, невидимы, следовательно, объектом гражданского права быть не могут.

³⁸ Rule T.A. Airspace in the Age of Drones // Boston University Law Review. 2015. Vol. 95. No. 1. P. 155–207.

Из рассматриваемой реформы также могут быть сделаны следующие выводы.

Если объекты, изъятые из оборота, более не являются объектом гражданских прав, то это значит, что и права собственности (в строгом гражданско-правовом смысле) на них быть не может. Тем самым решается проблема: что представляют собой с точки зрения гражданского права принадлежащие публичным образованиям здания и сооружения, которые в силу своего публично-правового режима вообще не могут участвовать в обороте? Например, в связи с тем, что пусковая шахта баллистических ракет в силу публичного законодательства (об оружии, обороне и пр.) может принадлежать исключительно Российской Федерации, зачем ей право собственности на нее? (Очевидно, что право собственности предполагает возможность совершать сделки с объектом – продать, заложить, внести в уставный капитал, подарить и т. п.)

Таким образом, изменение ст. 129 ГК РФ приведет к радикальному перевороту во взглядах на правовой режим подобного рода объектов.

Потенциал обновленной ст. 129 ГК РФ еще совершенно не раскрыт. То, что произошло с категорией вещей, изъятых из оборота, в российском праве очень близко к тому, как соответствующие объекты (публичные здания и сооружения, общественные объекты, военные объекты и пр.) квалифицирует французское право: оно рассматривает их как особый публичный домен, не подчиняющийся частноправовым нормам о собственности. Возможно, есть смысл пойти еще дальше и разделить (с целью установления различных публично-правовых режимов) объекты, изъятые из оборота, на объекты, находящиеся в открытом общем пользовании (воды, публичные дороги, музеи, площади и пр.), и объекты, которые могут находиться только в пользовании публичных властей либо лиц, получивших специальное разрешение (объекты обороны, недра, объекты атомной энергетики и пр.). Однако это уже задача не гражданского, а публичного права.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что отношения, складывающиеся с оборотом земельно-имущественных комплексов или их составляющих, являются важнейшей разновидностью социально-экономических отношений, закрепляемых в национальном законодательстве, и представляют собой сложную область, определяемую как совокупность взаимоотношений между всевозможными субъектами по поводу использования и охраны земли как основы жизнедеятельности человека и ограниченного природного ресурса и одновременно объекта недвижимости, т. е. объекта регулирования различных отраслей законодательства.

Проблемы организационного, экономического и правового регулирования земельно-имущественных отношений и особенно землепользования вызваны как внешней, так и внутренней сложностью, а именно

всеобъемлющим соприкосновением в них как частноправовых, так и публично-правовых элементов. Это объясняет, почему земельно-имущественные отношения регламентируются нормами сразу нескольких отраслей законодательства (земельного, гражданского, административного, экологического, налогового и др.), а правовое регулирование осуществляется множеством субъектов государственного и муниципального управления³⁹.

Проведенные исследования позволяют также сделать вывод о том, что понятие «земельно-имущественный комплекс» означает совокупность земельно-имущественных благ в многообразии форм их хозяйственного использования субъектами земельно-имущественных отношений для решения экономических, социальных и экологических проблем территорий различного уровня при одновременном удовлетворении потребностей конкретных пользователей.

Таким образом, изучение точек зрения разных авторов относительно трактовки понятия «земельно-имущественный комплекс» показывает, что единого общепринятого определения объекта исследования нет, мнения авторов качественно различаются. Общеизвестным является тот факт, что земельно-имущественный комплекс представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов и отношений между ними, в основе которого лежат земельный участок (земля) и различного рода объекты недвижимости, в некоторых случаях иные активы и пассивы. Следует понимать, что объекты недвижимости являются составными частями земельно-имущественного комплекса и не во всех случаях подлежат отождествлению с ним, так как могут быть самостоятельными объектами гражданско-правового регулирования и управления на различных уровнях.

На основе вышеизложенного сформулируем собственное определение. Под земельно-имущественным комплексом мы предлагаем понимать комплекс взаимосвязанных элементов и отношений между ними, образованный в определенных пространственно-временных условиях, в основе которого лежит территория (земельный участок) с экономическими и юридически привязанными к ней улучшениями, функционирующий под руководством людей для удовлетворения их жизненных, производственных потребностей и развития территорий в складывающихся земельно-имущественных отношениях.

Проведенные исследования позволили выделить следующие виды земельно-имущественных комплексов:

1) земельно-имущественный комплекс Российской Федерации, субъекта Российской Федерации и муниципального образования как совокупность земельных ресурсов, объектов недвижимости и других

³⁹ Артемьев А.А., Лепехин И.А. О целях и задачах правового регулирования земельно-имущественных отношений в современной России // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Право». 2018. № 4. С. 123–136.

связанных с ними природных и антропогенных ресурсов (с учетом уникальности земли как природного ресурса и базиса существования человечества), находящихся в собственности Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования;

2) земельно-имущественный комплекс локального уровня (юридического или физического лица) как совокупность земельного участка и расположенных на нем иных объектов недвижимости определенного функционального назначения, объект конкретных имущественных прав, принадлежащий конкретному юридическому (или физическому) лицу.

Земельно-имущественные комплексы локального уровня в совокупности по функциональному назначению и территориальному расположению с единой инфраструктурой формируют следующий уровень управления земельно-имущественными ресурсами (жилой район, промышленную зону, муниципальное образование, СФ, Российскую Федерацию). Земельно-имущественный комплекс локального уровня как единый объект недвижимости не признается существующим или окончательно сформированным, если не будет соответствовать формуле

$$\text{ЗИК} = \text{Земельный участок} + \text{Здания} + \text{Сооружения} + \text{Ограничения} + \\ + \text{Вид права} + \text{Субъект права.}$$

Земельный участок в составе комплекса локального уровня выступает в различных ролях в зависимости от функционального назначения объектов капитального строительства. На основании этого выделяют группы земельно-имущественных комплексов, в которых земельный участок выступает в качестве:

основного средства производства сельскохозяйственной продукции и лесного хозяйства (предприятия агропромышленного комплекса, лесохозяйственные предприятия);

пространственного базиса (промышленные предприятия обрабатывающей отрасли, транспортные предприятия, предприятия энергетики, связи, космической промышленности и иного специального назначения);

источника сырья и энергетических ресурсов (промышленные предприятия добывающей отрасли);

пространственного базиса и места жизнедеятельности человека в населенных пунктах (предприятия жилищно-коммунального хозяйства, общественного назначения и кондоминиумы);

природного ресурса (предприятия особо охраняемых природных территорий и зон с особыми условиями использования территорий).

Элементы, составляющие земельно-имущественный комплекс, можно разделить на две группы:

земельные участки;

иные объекты недвижимого имущества, имущественные права и имущественные обязанности.

Следовательно, земельно-имущественный комплекс представляет собой сложный конгломерат имущественных и неимущественных элементов, объединенных общей территорией (земельным участком) в целях удовлетворения производственных и непроизводственных потребностей людей и развития территорий.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что представленная классификация характеристик понятия «земельно-имущественный комплекс» позволяет раскрыть его основные составляющие с учетом экономических, социальных и юридических позиций.

Основой определения социально-экономического значения понятия «земельно-имущественный комплекс» может выступать понятие предприятия как имущественного комплекса, данное в ГК РФ. Здесь прежде всего следует исходить из того, что земельно-имущественный комплекс – это не просто определенным образом организованная совокупность имущественных элементов (в отличие от юридического определения предприятия как имущественного комплекса). Это вид социально-экономических систем, где обязательным, базовым, системообразующим элементом выступает земельный участок (или совокупность земельных участков). Другие элементы этой системы, расположенные на данном земельном участке, и юридически и экономически привязанные к нему имущественные объекты – возможные элементы комплекса. Отношения (связи) между составляющими земельно-имущественного комплекса и внешней средой определяются хозяйственной функцией, которая объединяет элементы в систему. Следовательно, объединение элементов в систему определяется их использованием в качестве блага, товара и (или) источника дохода. Люди, создающие и использующие земельно-имущественный комплекс и его элементы, являются носителями его системообразующих экономических, социальных и правовых отношений. Говоря о земельно-имущественном комплексе как об объекте социально-экономического управления, фактически имеют в виду не составляющие его имущественные объекты как таковые и объекты права, а деятельность людей, предприятий и организаций по их использованию и развитию, функционирование земельно-имущественного комплекса в определенных пространственно-экономических условиях. Земельно-имущественный комплекс при этом следует рассматривать в пересечении интересов владельцев и пользователей, пользователей и общества, собственников и инвесторов, продавцов и покупателей.

Например, земельный участок с жилым домом, коммуникациями и другими элементами благоустройства представляет собой земельно-имущественный комплекс, способный наиболее полно выполнить свою функцию жизнеобеспечения людей только при наличии всех перечисленных элементов.

Другой пример: земельно-имущественный комплекс текстильного предприятия включает в себя земельный участок (или несколько земельных участков), расположенные на его территории здания и сооружения, оборудование, произведенные товары, системы коммуникаций и другие имущественные объекты (элементы системы), пригодные для организации на их базе текстильного производства (функция системы). Отдельное здание цеха с земельным участком, на котором он расположен, может рассматриваться как земельно-имущественный комплекс только в том случае, если на его основе будет организовано самостоятельное производство.

Объединенные по территориальному и функциональному признаку земельно-имущественные комплексы представляют собой следующий, более высокий уровень системной организации. Примером такого рода объектов может служить производственная зона, образованная несколькими предприятиями, связанными единой инфраструктурой; район жилой застройки, имеющий общую социальную инфраструктуру. Объединение земельно-имущественных комплексов этого уровня формирует комплекс следующего уровня иерархии и так далее до земельно-имущественного комплекса субъекта федерации и страны в целом.

Система управления земельно-имущественными комплексами субъектов федерации должна осуществлять функции управления имущественными объектами и земельно-имущественными комплексами государственной федеральной собственности и (в пределах установленных федеральным правительством полномочий) расположенными на их территории имущественными объектами и земельно-имущественными комплексами государственной федеральной собственности, а также функции регулирования расположенных на их территории имущественных объектов и земельно-имущественных комплексов муниципальной, частной и других форм собственности.

1.3. Условия и принципы государственного управления земельно-имущественными отношениями

В качестве одного из приоритетных направлений государственной политики выступает эффективное управление территориями. Принятие экономически обоснованных, грамотных и адекватных управленческих решений, направленных на развитие территорий, требует качественного управления земельно-имущественным комплексом.

Эффективность управления земельно-имущественным комплексом прямо влияет на стабильность социально-экономического развития страны, регионов, муниципальных образований, уровень развития производительных сил и жизни населения.

Земельно-имущественные отношения в России были существенно реформированы в конце XX – начале XXI века, однако они до сих пор требуют развития организационной и правовой регламентации, совершенствования государственного регулирования, искоренения недостатков и недоработок системы управления земельно-имущественным комплексом⁴⁰.

Управление земельно-имущественным комплексом представляет собой воздействие целенаправленного характера органов государственного управления на земельные объекты и связанные с ними отношения, позволяющие обеспечивать эффективное использование земельных и имущественных ресурсов⁴¹.

Необходимо отметить, что управление земельно-имущественным комплексом осуществляется в рамках социального, политического, экономического, правового, исторического, культурного, экологического и природно-климатического пространств.

В качестве объекта земельно-имущественного государственного управления выступают земли и объекты, находящиеся в прочной связи⁴².

Как земли, так и находящиеся на них объекты недвижимости могут быть государственной, муниципальной или частной собственностью.

В качестве предмета земельно-имущественного государственного управления выступают процессы, подходы, способы использования земли как земельно-имущественного комплекса в границах конкретной территории для обеспечения потребностей ее населения⁴³.

Как показывает мировой и национальный опыт, государственное управление земельно-имущественным комплексом ориентировано на достижение ряда целей, основными из которых являются следующие:

⁴⁰ Боголюбов С.А. Земельное право: учебник. М.: Юнити, 2013. С. 132; Болтанова Е.С. Земельное право: учебник. 3-е изд. М.: РИОР: Инфра-М, 2019. С. 376.

⁴¹ Бутусова Н.В. Конституционно-правовой статус Российского государства: монография. Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2006. С. 211.

⁴² Бринчук М.М. Объект земельно-правовых отношений // Пробелы в российском законодательстве. Юридический журнал. 2010. № 3. С. 129–132.

⁴³ Галиновская Е.А. Теоретические и методологические проблемы земельных правоотношений: монография. М.: Контракт, 2009. С. 63.

- 1) обеспечение роста бюджетных доходов от использования земли и связанного с ней имущества;
- 2) оказание стимулирующего воздействия на развитие производства;
- 3) поддержка надлежащего состояния земли и связанных с ней иных объектов недвижимости;
- 4) реализация программ обеспечения жильем населения;
- 5) обеспечение максимального удовлетворения потребности граждан в определенных объектах нежилого фонда;
- 6) обеспечение развития инфраструктуры;
- 7) решение проблем экологического характера конкретной территории⁴⁴.

В качестве субъектов управления земельно-имущественным комплексом необходимо рассматривать органы государственного, местного и внутрихозяйственного управления, включающие в себя юридических, физических лиц, государство как субъектов земельно-имущественных отношений.

Следовательно, содержательно земельно-имущественный комплекс можно охарактеризовать в следующих аспектах: социально-правовом – в виде совокупности понятий «земля» (как условие существования государства) и «население» (как объект имущественных обязанностей и прав различных субъектов по отношению к определенным земельным ресурсам); экономическом – в виде совокупности земельных и иных ресурсов разнообразных форм собственности и управления, формирующих производительные силы общества.

Управление земельно-имущественным комплексом следует признать одним из приоритетных направлений политики управления государством. Соответствующая система характеризуется открытостью, сложностью и вероятностным характером.

Для обеспечения высокой эффективности системы управления земельно-имущественным комплексом, отражающей реализацию целевой

⁴⁴ Духно Н.А. Развитие правопорядка в России // Вестник Юридического института МИИТ. 2014. № 2. С. 7–15; Колесников М.М. Экономические преобразования в земельно-имущественном комплексе России // Московский экономический журнал. 2019. № 1. С. 1–4; Липски С.А. Государственное управление в сфере землепользования в условиях развития рыночных отношений // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2002. № 2-3. С. 40–48.

функции управления, все протекающие в его рамках процессы следует разделить на три группы:

1. Процессы создания, содержания, развития и ликвидации земельно-имущественного комплекса (его элементов) как товара, блага и источника дохода. Здесь земельно-имущественный комплекс выступает как материальный носитель экономических отношений, предмет труда в процессах деятельности людей.

2. Процессы обращения земельно-имущественного комплекса (его элементов) как актива, имеющего определенную стоимость и способного приносить доход. Данные процессы отражаются в финансовых потоках, обеспечением которых выступают комплекс и его элементы в материальной (физической) форме. Характерной особенностью этой стороны земельно-имущественного комплекса является то, что каждый вид его элементов (земельные участки, объекты недвижимого имущества, объекты движимого имущества и др.) имеет возможность самостоятельного (независимого от других элементов) обращения.

3. Процессы управления, направленные на повышение эффективности земельно-имущественного комплекса, каждого его процесса и элемента путем увеличения социально-экономического потенциала системы и повышения уровня его использования.

Процессы первой группы по своему экономическому содержанию практически не отличаются от аналогичных процессов в других социально-экономических системах. На их содержание не влияют виды и состав элементов земельно-имущественного комплекса и формы их собственности. Процессы первой группы в определенной последовательности обеспечивают жизненный цикл комплекса и его элементов. Земельно-имущественный комплекс в целом и каждый из его элементов в рыночной экономике имеют свойства товара и могут вступать в обращение на любой стадии своего жизненного цикла.

Вторая группа процессов носит чисто рыночный характер. Земельно-имущественный комплекс и его элементы (особенно относящиеся к недвижимому имуществу) имеют большую общественную значимость. С точки зрения российского гражданского законодательства земельно-имущественный комплекс (и его элементы), будучи одним из объектов гражданского права, может свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке утвержденного правопреемства (наследования, реорганизации юридического лица и т. д.) либо иным способом, т. е. имеет определенную оборотоспособность. При этом некоторые виды элементов могут быть изъяты из оборота, другие могут иметь ограниченную оборотоспособность, т. е. принадлежать лишь некоторым участникам оборота, для третьих видов определен специальный

режим оборота. Так, земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться в той мере, в какой оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах.

Третья группа процессов направлена на повышение эффективности земельно-имущественного комплекса⁴⁵.

Земельный участок – системообразующий элемент земельно-имущественного комплекса – имеет, в отличие от других его элементов, бесконечный жизненный цикл. Общественная полезность земельного участка в течение этого цикла может возрастать с ростом его освоения или падать с ухудшением его полезных для конкретной хозяйственной функции свойств. При изменении хозяйственной функции (например, при переводе истощенного земельного участка из сельскохозяйственного комплекса в промышленный или жилой) его общественно полезные свойства могут значительно возрасти, а вместе с этим резко увеличится его рыночная стоимость⁴⁶.

Земельный участок, являясь частью недвижимого имущества земельно-имущественного комплекса, приобретает свойство товара только после его государственной регистрации, но, в отличие от других объектов недвижимости, затраты на его создание, включающие только расходы на геодезию, мизерны⁴⁷.

Таким образом, в составе земельно-имущественного комплекса следует рассматривать следующие виды элементов:

- земельные участки;
- объекты недвижимого имущества;
- объекты движимого имущества, относящиеся к основным фондам;
- движимое имущество, относящееся к оборотным средствам;
- движимое имущество, относящееся к нематериальным активам.

Важной экономической характеристикой земельно-имущественного комплекса является то, что любой его элемент представляет собой актив социально-экономической системы, так как может быть применен в качестве источника дохода (использован в процессе производства, сдан в аренду и т. д.).

⁴⁵ Болтанова Е.С. Комментарий к Земельному кодексу Российской Федерации (постатейный). 2-е изд. М.: РИОР: Инфра-М, 2013. С. 153; Вавилин Е.В. Гражданское правоотношение в механизме реализации субъективного права и исполнения субъективной обязанности // Журнал российского права. 2007. № 7. С. 49–59.

⁴⁶ Белов В.А. Гражданское право. Общая и Особенная части. М.: Центр ЮрИнфоР, 2003. С. 39; Гаврилюк М.Н. Правовое регулирование проведения работ по формированию земельного участка // Право и экономика. 2005. № 5. С. 50–53.

⁴⁷ Гилюк А.В. Особенности организационно-экономического механизма кадастровых работ земельно-имущественных комплексов // Аллея науки. 2018. Т. 2. № 7 (23). С. 320–323.

Для системы регулирования земельно-имущественных отношений можно сформулировать девять основных общепризнанных принципов:

1. Принцип многообразия равноправных форм собственности на землю и землепользования как основы гарантий Конституции РФ и ряда других нормативно-правовых актов, уточняющих положения Конституции. Действующее законодательство позволяет субъектам всех форм собственности иметь равные права по распоряжению землей и ее использованию с обязательным соблюдением норм экологического законодательства и интересов других хозяйствующих лиц и землепользователей. Согласно ГК РФ (ст. 260), собственник земельного участка может осуществлять операции по обороту земель в рамках существующего законодательства. Само понятие землепользования имеет более широкую трактовку правомочий, обусловленных способом предоставления занимаемого участка, и, как следствие, закрепление определенных прав по распоряжению земельным участком на рынке гражданско-правовых операций.

Однако необходимо отметить, что приоритет землепользователей в хозяйственном использовании земельных участков в земельно-имущественном комплексе остается за собственником.

2. Принцип платности землепользования – это основополагающий принцип рыночной экономики, выражающий ценность земли в денежном эквиваленте в гражданско-правовом обороте. Ничто так не ценится, как вещь (объект), имеющая определенный рыночный эквивалент. Практика показывает, что безвозмездное использование земельных угодий приводит к их разбазариванию и потере их качественных характеристик. Поэтому введение федеральным законодательством платного землепользования законом «О плате за землю» в виде земельного налога и арендной платы позволило реализовать систему экономических показателей, стимулирующих рациональное использование земель, перераспределение инвестиционных потоков и создание благоприятных условий финансирования бизнес-проектов, связанных с развитием земельно-имущественного комплекса города и иного поселения, формирование системы природоохранных мероприятий по защите земель, появление новых доходных статей бюджетов различных уровней.

3. Принцип устойчивости землепользования, характеризующий долговременность земельно-имущественных отношений по поводу гарантирования прав земельной собственности как Конституцией РФ, так и рядом других федеральных законодательных актов: ЗК РФ и ГК РФ. Сама система современного земельного законодательства допускает принудительное изъятие земли у собственников в исключительных

случаях, оговоренных законом, с учетом всех установленных процедур (по согласованию сторон за выкуп или на условиях предоставления аналогичного участка).

4. Принцип приоритетности, согласно которому в основу регулирования земельно-имущественного комплекса заложен общественный интерес по использованию земли в рамках разрешенного использования, что позволит удовлетворить потребности общества и землепользователя как получателей дохода от эксплуатации земельного участка.

5. Принцип ответственности, означающий как равенство всех сторон земельно-имущественных отношений перед законом, так и ответственность в экономическом пространстве, подвергаемом воздействию органов власти и управления в интересах третьих лиц.

6. Принцип информативности, в соответствии с которым все участники земельно-имущественных отношений должны иметь возможность получить актуальную, полную и достоверную информацию о землепользовании и ином имуществе на участке.

7. Принцип оптимальности, предполагающий, что земельно-имущественные отношения должны базироваться на сочетании общественных интересов, интересов потенциальных инвесторов и возможностей эксплуатации землепользования в рамках существующей нормативно-правовой системы. При этом необходимо учитывать определенную невосполнимость земельных ресурсов и сочетать эффективный объем капиталовложений в недвижимость (в том числе и в землю) и приумножение свойств земли как природного ресурса (пространственного базиса).

8. Принцип комплектности, согласно которому необходимо сочетание административных и рыночных методов управления в целях решения правовых и экономических задач, а также социально-экономических проблем населения, развития природно-исторических и рекреационных территорий в урбанистической среде, увеличения ценности земельно-имущественного комплекса города.

9. Принцип научно-технической обоснованности, предполагающий, что регулирование земельно-имущественных отношений в городах и иных поселениях должно базироваться на теории и методике научного анализа тенденций и закономерностей социально-экономического и территориально-исторического развития объекта исследования, и подразумевающий создание на этой основе современной теоретической концепции развития

объекта с учетом отечественного и зарубежного опыта регулирования земельно-имущественного комплекса города (населенного пункта)⁴⁸.

Обозначенные выше подходы, функции и принципы регулирования земельно-имущественных отношений и земельно-имущественного комплекса создают базу для более развернутой системы регулирования экономической, экологической среды и общественных отношений, которая должна включать в себя подсистемы, функционирующие на основе экономико-правовых методов направленного воздействия на поставленную задачу.

1.4. Система государственного управления и механизм регулирования земельно-имущественных отношений в рыночной системе хозяйствования

Как показывают проведенные исследования, любая система регулирования состоит из системы непрерывных последовательных циклов (операций). Применительно к земельно-имущественному комплексу такие операции должны включать в себя следующие действия:

получение и анализ достоверности информации об объекте регулирования;

анализ современного состояния объекта регулирования и выработку концепции регулирования применительно к конкретным условиям;

выработку системы регулирующих мероприятий согласно поставленным задачам и общей стратегии регулирования;

реализацию системы управления земельно-имущественным комплексом⁴⁹.

Формирование и реализация административно-рыночного механизма регулирования отношений по поводу использования земельно-имущественного комплекса позволит обозначить основные характеристики земельно-имущественной политики для всех уровней управления (регулирования), включающие:

оптимизацию размеров землевладения и землепользования в рамках развития земельно-имущественного комплекса региона;

обеспечение учета интересов собственников земли в рамках функционирования действующих рыночных механизмов региона;

⁴⁸ Артемьев А.А., Лепехин И.А. Ответственность за земельные правонарушения: монография. Тверь: ТвГТУ, 2022. С. 63; Каск Л.И. Функции и структура государства. М.: Ленингр. ун-т, 1969. С. 33; Нарышева Н.Г. Государственная политика и правовое регулирование земельных отношений // Экологическое право. 2016. № 3. С. 35–41.

⁴⁹ Сухомлинова Н.Б., Шевченко Н.А., Чешева К.К. Экономическая сущность земельно-имущественных отношений в современных условиях // Экономика и экология территориальных образований. 2017. № 3. С. 18–24; Сыродоев Н.А. Земельное право: курс лекций. М.: Проспект, 2009. С. 184.

совершенствование механизмов и инструментов экономического стимулирования инвестиционных процессов внутри земельно-имущественного комплекса региона;

развитие инструментария арендных и субарендных отношений в регионе;

построение системы дифференциации земельного налога и арендной платы по видам землепользователей;

формирование инвестиционной привлекательности регионального земельно-имущественного комплекса и благоприятного инвестиционного климата в регионе;

оптимизацию системы регистрации прав на землю;

совершенствование автоматизированных систем земельного кадастра на региональном уровне;

формирование системы мониторинга за использованием и состоянием земель.

Основные функции системы государственного управления земельно-имущественным комплексом заключаются в выполнении соответствующими государственными уполномоченными структурами целого ряда функций, важнейшими среди которых являются:

учетная, распределительная, исполнительная, контрольная, разрешительная, регулирующая и др.;

участие в государственном нормативно-правовом обеспечении учета, использования, восстановления и охраны земель;

разработка и организация выполнения государственных программ, связанных с учетом и рациональным использованием земель;

ведение государственного земельного кадастра, государственного кадастрового учета земельных участков и связанных с ним объектов недвижимого имущества;

организация землеустройства;

организация и проведение государственной кадастровой оценки земельных ресурсов;

мониторинг земельных ресурсов;

государственный контроль за использованием и охраной земельных ресурсов⁵⁰.

Главная цель государственного управления земельно-имущественным комплексом заключается в том, чтобы организовать воспроизводство имущественной собственности и ее рачительное использование, преобразовывать сообразно с требованиями и условиями очередного этапа

⁵⁰ Кузнецов И.А. К вопросу о понятии функций государства // Вопросы теории государства и права: межвузовский сборник научных трудов. Вып. 3 (12). Саратов: Наука, 2001. С. 147–155.

развития рыночной экономики в рамках действующей системы управления⁵¹.

Задачами, решение которых призвана обеспечить система управления земельно-имущественным комплексом РФ, являются:

полный учет имущества в составе земельно-имущественного комплекса субъекта федерации, осуществляемый на базе эффективно функционирующего кадастрового и технического учета (инвентаризации);

государственная регистрация прав на недвижимость и сделок с ней; оценка рыночной стоимости объектов недвижимости и земельно-имущественного комплекса коммерческого назначения для целей налогообложения, страхования, ипотечного кредитования, оценки вкладов при создании хозяйственных обществ и товариществ, определения выкупной цены в договорах купли-продажи и иных возмездных сделках;

эффективное управление объектами недвижимого имущества в составе земельно-имущественного комплекса, вовлечение их в полноценный рыночный оборот;

формирование эффективной системы контроля использования и изменения состава имущества и структуры земельно-имущественного комплекса;

подготовка доступной и достоверной, достаточно полной и оперативной информации об объектах недвижимости для граждан и юридических лиц.

Само управление системой земельно-имущественного комплекса должно иметь вертикально-горизонтальное структурирование, что позволит одновременно отслеживать происходящие изменения на подконтрольных территориях. Таким образом, единая система регулирования земельно-имущественного комплекса должна иметь достаточно сложную, многоуровневую и полифункциональную структуру, которая позволяла бы объединить всех участников процесса управления (хозяйствующих субъектов и административно-территориальные структуры).

Такая структура (с правовой точки зрения) состоит из двух подсистем – регулируемой и регулирующей (управляющей), между которыми существуют (точнее, связывают их) хозяйствующие на земле субъекты. Последние в регулируемой подсистеме обеспечивают динамичность земельных отношений, а в управляющей играют роль

⁵¹ Сырых Е.В. Земельное право: учебник. М.: Юстицинформ, 2004. С. 296; Хаметов Т.И. Земельно-имущественный комплекс как система управления объектами недвижимости // Финансы как особая форма экономических отношений. Управление финансами: сборник материалов международной НПК. Пенза: Приволжский дом знаний, 2007. С. 149–155.

исполнителя, на которого направлено выработанное совокупное регулирующее воздействие.

Рассмотрим более подробно основную цель управляющей системы, которая состоит в обеспечении оптимального функционирования земельно-имущественного комплекса в условиях кардинального реформирования земельных отношений и построения цивилизованной рыночной системы. Оптимальными условиями для функционирования земельно-имущественного комплекса являются постоянная ротация земельных собственников и естественный процесс распределения и перераспределения земельных ресурсов с условием постоянной работы данного ресурса на благо общества и собственника с сохранением и улучшением потребительских свойств земли как товара и фактора производства. На основе этого задача регулирующей подсистемы будет заключаться в планомерном и поэтапном влиянии на хозяйствующие субъекты для рационального использования земель, их распределения и перераспределения, а также восстановления утраченных полезных свойств.

Управление земельно-имущественным комплексом есть применение административных и экономических мер к участникам земельно-имущественных отношений. Инструментом воздействия при этом является регулируемый рынок земли и иной недвижимости. В данном случае земельный рынок, как и рынок недвижимости в целом, будет представлять собой отдельную категорию в экономике государства (субъекта, муниципального образования, юридического или физического лица). В основу функционирования рынка недвижимости положены система социально-политических интересов, института собственности на землю и иную недвижимость, деление земли на категории и по целевому назначению, экономико-правовой механизм распределения и перераспределения земель и иной недвижимости, система ведения Единого государственного реестра недвижимости, мониторинг земли и недвижимости, проведение природоохранных и иных мероприятий⁵².

В связи с возникновением различных организационно-правовых форм и многообразных отношений собственности в условиях рыночных отношений продолжающаяся реструктуризация государственной собственности в целях повышения эффективности ее использования затрудняет гармоничное сочетание интересов субъектов собственности – государства, регионов, муниципальных образований, различных социальных групп, организаций и граждан. Проблема состоит не только в установлении наилучших объемов и структуры государственной

⁵² Зинченко С.А. Гражданские правоотношения: подходы, проблемы, решения: монография. Ростов н/Д.: СКАГС, 2011. С. 31; Карпова Е.С. О классификации земельных правонарушений // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Право. 2017. № 1. С. 218–225.

собственности в областях хозяйствования (для достижения наивысшей экономической и социальной эффективности), но и в обосновании целостной системы ее реализации. Это требует исследования и формирования системы соотношения и соподчинения различных форм собственности, поскольку их многообразие позволяет, с одной стороны, реализовать преимущества регулирования рыночного хозяйства (сохранять, воспроизводить и развивать наиболее сильные стороны конкурентной экономики), а с другой – компенсировать недостатки рынка⁵³.

Создавая в Российской Федерации социально ориентированную рыночную экономику, вспомним актуальные и сегодня «заветные мысли» великого ученого Д.И. Менделеева. Он подчеркивал, что в России рынок обязательно должен сочетаться с активной ролью государства в экономике и только государство, дополняя рынок, может обеспечить общенациональный интерес, стать инструментом достижения общего благосостояния⁵⁴.

Механизм управления в рассматриваемой сфере представлен совокупностью элементов, средств, методов и инструментов взаимодействия субъектов управления (уполномоченных государственных органов и наделенных соответствующими правами владения и пользования юридических лиц) между собой и с другими хозяйствующими субъектами при продаже, сдаче в аренду, концессии имущественных объектов (с учетом влияния политических, социальных, макроэкономических, институциональных факторов внешней среды)⁵⁵.

Для того чтобы объекты собственности приносили наибольшую пользу, крайне важно стратегическое управление. Последнее выражается в действиях, направленных на извлечение наибольших выгод из преимуществ субъекта управления и благоприятных внешних и внутренних влияний. Стратегическое управление основано на стратегическом планировании, которое позволяет установить желаемое состояние объекта управления, увязать совокупность величин управляемых параметров и главные цели развития субъекта управления. Идеальный процесс стратегического планирования – это ряд повторяющихся действий, включающих исследование, анализ, принятие решений и оценку⁵⁶. Стратегическое управление – это реализация стратегического плана.

Особенности взаимосвязи элементов стратегического управления зависят от его структуры и принципов действия. Последние обусловлены

⁵³ Макаров А. Собственность: два подхода // Экономист. 2006. № 7. С. 41.

⁵⁴ Менделеев Д.И. Заветные мысли. Полное издание. М.: Мысль, 1995. С. 328–329.

⁵⁵ Управление земельными ресурсами: учебник / П.В. Кухтин [и др.]. СПб.: Питер, 2005. С. 173.

⁵⁶ Иванов В.В., Хан О.К. Модель системы эффективного управления недвижимостью // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 5. С. 43–51.

уровнем иерархии субъекта управления, основными целями и задачами управления, видами потребляемых ресурсов, жизненным циклом объекта управления, стадиями процесса управления, этапами цикла управления и результативностью воздействия механизма управления на объект управления.

Система управления земельно-имущественными отношениями создается для удовлетворения экономических и социальных интересов собственников, арендаторов, государства и общества. Она призвана обеспечить оптимальное использование недвижимого имущества как предмета потребления, реального или инвестиционного актива. Наиболее значимые задачи, от успешного решения которых зависит эффективное функционирование системы управления государственной имущественной собственностью, состоят в обеспечении⁵⁷:

роста стоимости отдельных объектов собственности и земельно-имущественных комплексов;

максимального дохода собственников от пользования, владения и распоряжения принадлежащими им имущественными активами;

увеличения объемов и повышения качества предоставляемых покупателям и арендаторам услуг;

эффективного взаимодействия с органами государственной власти;

разъяснения необходимости государственной собственности на ряд имущественных активов и поддержки ее привлекательного облика в социальных группах.

Работа системы управления собственностью и взаимодействие государственных органов регламентированы законодательными и нормативными правовыми актами. Особенности субъектов государственной собственности и характер их отношений с органами власти определяют основное содержание и механизмы управления государственной собственностью. Последние требуют научного обоснования преобразования структуры и форм собственности, а также выработки методов эффективной организации и технологии управления объектами и земельно-имущественными комплексами государственной собственности. Важным направлением является и совершенствование организационных структур управления на федеральном и региональном уровнях.

К важнейшим принципам государственного управления относятся комплексность и системность, позволяющие (в соответствии с главной целью развития экономики) обеспечивать общую направленность и

⁵⁷ Кошкин Л.И., Соловьев М.М., Кимельман С.А. Земельно-имущественные отношения и недропользование: основы управления. М.: ВШПП, 2006. С. 128; Козловский А.В. Управление имущественным комплексом строительных организаций: монография. М.: Государственный университет управления, 2011. С. 71.

взаимодействие элементов системы управления и всех управленческих структур при органичном сочетании административно-правовых и экономических методов управления, а также использовать единый критерий обобщающей оценки действенности управления.

Властные органы управления государственной собственностью выполняют относительно обособленные функции, и каждая из них включает собственные механизмы, средства и методы решения собственных задач.

Система управления государственной собственностью состоит из четырех взаимосвязанных сегментов: управления отношениями собственности, функционального, институционально-организационного и экономико-правового механизмов управления⁵⁸.

Исследуем более подробно сегмент управления отношениями собственности. В обозначенном сегменте персонифицируется субъектный и объектный состав системы управления государственной собственностью. Собственность экономически значима лишь при использовании ее в деятельности. Например, как объект имущественных отношений земельный участок или месторождение полезных ископаемых становится собственностью только при передаче в пользование. В то же время органы власти, уполномоченные от имени государства осуществлять права собственности, не вправе по закону заниматься хозяйственной деятельностью. Например, вовлечь в гражданский оборот участок недр можно лишь при наличии хозяйствующего субъекта – недропользователя, который наряду с государством будет участвовать в управлении недрами как объектом права государственной собственности; сроки хозяйствования устанавливаются лицензией, договором или соглашением.

Рассмотрим функциональный сегмент управления. Управление собственностью обеспечивает реализацию общих типовых функций управления, включая анализ, прогнозирование, планирование, учет (регистрацию), оценку, экспертизу, контроль, надзор. Особенность системы управления государственной собственностью заключается в том, что государство выступает и как частный собственник, и как основной институт власти. По этой причине типовые функции управления дополняются новыми, которые условно можно разделить на три вида:

регулятивные, состоящие в нормативной правовой регламентации управления собственностью;

исполнительно-распорядительные, направленные на осуществление закрепленных регулятивными функциями прав и обязанностей;

⁵⁸ Головинкин П.Д., Савченко А.В. Основы управления государственной собственностью в России: проблемы теории и практики. М.: Экономика, 2000. С. 52.

контрольно-надзорные, необходимые для проверки соответствия регулятивных и исполнительно-распорядительных функций⁵⁹.

Указанные функции реализуются в полномочиях органов власти.

Перейдем к исследованию институционально-организационного сегмента управления, подразумевающего неразрывную связь субъекта управления с функцией, установленной для исполнения. Каждой функции (регулятивной, исполнительно-распорядительной, надзорно-контрольной) присущи свои институциональные (организационные) образования. В частности, для принятия федеральных законов учреждена Государственная Дума Федерального собрания РФ, для управления государственным имуществом в области недропользования – Федеральное агентство по недропользованию. Наряду с ними существуют институты оценки, экспертизы, контроля, надзора.

Основными задачами контрольно-надзорных органов являются мониторинг и оценка эффективности отдельных элементов и всей системы управления собственностью на стадиях планирования, реализации, учета и анализа применяемых для контроля показателей результатов функционирования этой системы, выявление трудностей и уязвимых мест, установление причин их возникновения⁶⁰.

Рассмотрим сегмент экономико-правовых механизмов управления собственностью подробнее. Он объединяет экономические механизмы, которые должны в правовом поле содержательно наполнять функциональный сегмент, и служит основой рачительного управления государственной собственностью. От разработанности и обоснованности экономической модели и механизмов управления зависит уровень качественной реализации вышеуказанных частей системы управления. В данный сегмент входят установленные в процессе нормативной правовой регламентации механизмы, обеспечивающие, в частности, доступ к пользованию земельными ресурсами, оборот прав пользования, налогообложение, рентные отношения, ценообразование.

Слаженная работа системы управления государственной собственностью зависит от согласованных действий каждого из ее сегментов, а полученные результаты используются при подготовке

⁵⁹ Общая теория права и государства: учебник / под ред. В.В. Лазарева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2001. С. 37; Лосева Е.Н. Анализ основных функций органов местного самоуправления в области управления земельно-имущественным комплексом // Регулирование земельно-имущественных отношений в России: правовое и геопространственное обеспечение, оценка недвижимости, экология, технологические решения. 2020. Т. 1. С. 22–28; Морозова Л.А. Функции Российского государства на современном этапе // Государство и право. 1993. № 6. С. 103–108.

⁶⁰ Овчарова Я.Г. Надзор за законностью нормативных правовых актов в сфере земельных правоотношений // Законность. 2017. № 3. С. 20–32; Хвостов В.М. Общая теория права. Элементарный очерк. М.: Типография Вильде, 1914. С. 67.

управленческих решений и оценке эффективности управления собственностью.

Как следует из проведенных исследований, в сфере земельно-имущественных отношений применяются административно-правовые и экономические методы управления.

В настоящее время преобладают административно-правовые методы (совокупность организационных и правовых актов и мер воздействия). С их помощью устанавливают правила, условия, требования и способы использования земель собственниками и землепользователями, регулируют отношения владения, пользования и распоряжения земельными участками и иной недвижимостью. Организационные меры включают исполнение государственной земельной политики (консультативную деятельность, пропагандистское обеспечение земельной реформы). Правовые меры содержат элементы обязательности, властного принуждения и вмешательства государства в регулирование земельно-имущественных отношений осуществлением законодательной, административной и судебной функций (например, отвод земель для государственных и общественных нужд) по отношению к собственникам и пользователям земельных участков.

В рыночных условиях использование земель и иной недвижимости в хозяйственных целях не может быть достаточно эффективным при преобладании административно-правовых методов. Владельцы и пользователи имущественной недвижимости должны иметь право свободного выбора действий в рамках общеобязательных норм и правил, поэтому административно-правовые методы управления следует применять в совокупности с экономическими методами. Важнейшую часть экономических методов составляют рыночные регуляторы, напрямую влияющие на формирование и работу земельного рынка, – договорная цена при сделках купли-продажи земельных участков и иной недвижимости, договорная арендная плата, залоговая цена при ипотечном кредитовании.

Инструментами государственного управления земельно-имущественными отношениями являются законодательно установленные правила, нормы и процедуры, применение которых обязательно при формировании, использовании и гражданском обороте земельных участков и тесно связанной с ними недвижимости, а также информационные технологии и средства их реализации. К таким инструментам относятся, с одной стороны, Единый государственный реестр недвижимости, градостроительный и иные реестры (кадастры), кадастровая и рыночная оценки и мониторинг земель, а также иной недвижимости, техническая инвентаризация, государственный надзор и муниципальный контроль, территориальное и внутрихозяйственное землеустройство, межевание объектов и, с другой стороны, разработка и реализация федеральных программ и проектов, планирование и организация использования и

охраны земель (в том числе разграничение государственной собственности на землю, резервирование земель, их перевод из одной категории в другую, зонирование земель поселений (населенных пунктов), всемерное содействие становлению цивилизованного рынка земли и иной недвижимости).

Важнейшими механизмами государственного управления земельно-имущественными отношениями являются фискальные – взимание земельного налога и арендной платы, а также установление налогов и платежей за обладание иной недвижимостью и ее использование. Они близки по своей экономической сущности, поскольку предполагают изъятие части создаваемой земельным участком природной ренты в доход государства или муниципального образования.

В настоящее время в Российской Федерации установлены следующие расширенные цели в отношении управления государственным имуществом:

увеличение доходов федерального бюджета на основе эффективного управления государственной собственностью;

оптимизация структуры собственности (с точки зрения пропорций на макро- и микроуровне) в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста;

вовлечение максимального количества объектов государственной собственности в процесс совершенствования управления;

использование государственных активов в качестве инструмента для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики;

повышение конкурентоспособности коммерческих организаций, улучшение финансово-экономических показателей их деятельности путем содействия внутренним преобразованиям в них и прекращению выполнения несвойственных им функций⁶¹.

При этом к задачам, без решения которых федеральными органами исполнительной власти невозможно достижение указанных целей, относятся:

полная инвентаризация объектов государственной собственности, разработка и реализация системы учета этих объектов и оформление прав на них;

⁶¹ Кеня И.А. Практика регулирования вопросов наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями // Муниципальная служба: правовые вопросы. 2009. № 4. С. 2–7; Левин А. Концепция эффективного управления земельными ресурсами муниципалитета // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 3. С. 58–63; Очередникова О.С., Доценко О.С., Матушевская Е.А. Критерии управления земельно-имущественными комплексами в зарубежных странах // Инновационное развитие как фактор конкурентоспособности национальной экономики. 2017. С. 37–40.

повышение эффективности управления государственным имуществом с использованием всех современных методов и финансовых инструментов, детальная правовая регламентация процессов управления;

классификация объектов государственной собственности по признакам, определяющим специфику управления;

оптимизация количества объектов управления и переход к пообъектному управлению;

определение цели государственного управления по каждому объекту управления (группе объектов);

обеспечение прав государства как участника (акционера) коммерческих и некоммерческих организаций;

обеспечение контроля за использованием и сохранностью государственного имущества, а также контроля за деятельностью лиц, привлекаемых в качестве управляющих.

В настоящее время в Российской Федерации основное внимание уделяется управлению имущественной собственностью государственных унитарных предприятий, государственных учреждений и государственной казны, тогда как объекты государственной собственности природно-ресурсной сферы практически не рассмотрены, что сказывается на низкой эффективности управления в этом важнейшем секторе отечественной экономики.

Установлено, что основными полномочиями по государственному управлению земельно-имущественными отношениями обладает подведомственное Министерству экономического развития Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом (Росимущество). Ожидается, что сосредоточение основных полномочий и функций по управлению земельно-имущественной собственностью в Минэкономразвития позволит за счет комплексного применения соответствующих правовых и экономических механизмов управления в рамках проведения единой государственной политики обеспечить значительное повышение эффективности использования принадлежащих государству земельно-имущественных объектов.

Полномочия по государственному управлению в области использования природных ресурсов возложены на подведомственные Министерству природных ресурсов РФ (Минприроды) Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра), Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы) и Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз), а экологический надзор за использованием земель и участков недр – на Федеральную службу по надзору в сфере природопользования.

Значительными полномочиями в области управления земельно-имущественными комплексами наделена Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр). Росреестр как федеральный орган исполнительной власти выполняет

функции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, по проведению государственного кадастрового учета недвижимого имущества, землеустройства, государственного мониторинга земель, навигационного обеспечения транспортного комплекса, а также функции по государственной кадастровой оценке, федеральному государственному надзору в области геодезии и картографии, государственному земельному надзору, надзору за деятельностью саморегулируемых организаций оценщиков, контролю деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих.

Повышение эффективности государственного управления земельно-имущественными отношениями зависит от рационального распределения полномочий и взаимодействия между федеральными, региональными и муниципальными органами власти при управлении объектами собственности, которое в настоящее время осуществляется в ряде случаев совместно.

В системе государственного управления земельно-имущественными отношениями особое место занимают организации научной и научно-технической сферы (НТС), где государство является собственником примерно 70 % унитарных предприятий и учреждений (95 % из них находятся в федеральной собственности).

С позиций управления земельно-имущественными отношениями особенности НТС заключаются в том, что это крупнейший многоотраслевой и многофункциональный комплекс, включающий в себя различные по охвату и уровню проводимых исследований научные учреждения и предприятия Российской академии наук, отраслевых академий, отраслевых министерств и ведомств, высшие учебные заведения, корпорации и частные фирмы, а также организации научного обслуживания и социальной сферы. Основное имущество организаций НТС, как правило, имеет узкоспециализированный характер и поэтому во многих случаях неликвидно, что затрудняет реструктуризацию научных организаций и диверсификацию их деятельности. У унитарных предприятий и учреждений сохраняется существенный избыток земельных участков и производственных мощностей, не задействованы уникальные технические комплексы, не используются в полной мере полигоны, испытательные и опытно-конструкторские площадки, земли подсобных хозяйств⁶².

⁶² Васильева И.В. Повышение эффективности использования земельно-имущественного комплекса в малых формах хозяйствования // Вестник Екатеринбургского института. 2019. № 4 (48). С. 25–32; Гладкий В.И. Проблемы формирования объектов недвижимости // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2004. № 1. С. 34–39; Манухина Л.А., Рубаник Д.С., Цветков Е.А. Система комплексной инфраструктуры при планировании земельно-имущественного комплекса города // Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 312–316.

Основными проблемами государственного управления земельно-имущественными отношениями в НТС являются:

формирование государственного научно-технического имущественного комплекса в соответствии с требованиями устойчивого социально-экономического развития страны, ее национальной безопасности и бюджетными возможностями;

повышение эффективности использования государственной собственности законодательным регулированием, формированием и принятием целеполагающих управленческих решений;

установление соответствия между свободой выбора научными организациями способов решения научно-технических задач и правовыми ограничениями по использованию государственного имущества в хозяйственных целях.

Основными направлениями единой государственной политики в сфере управления земельно-имущественными отношениями являются:

подготовка и реализация законодательных и нормативных правовых актов;

совершенствование структуры и механизмов государственного управления;

стимулирование рынка недвижимости;

реформирование системы имущественных платежей;

институциональные преобразования инфраструктуры земельной и иной недвижимости.

Государственное управление должно создать благоприятный экономический климат для деятельности всех участников рынка земли и иной недвижимости. Для этого следует обеспечить:

инвестиционно-ориентированные условия эффективного гражданского оборота недвижимости;

конкуренцию на рынке услуг по формированию земельных участков и иных объектов недвижимости, их превращение в полноценные финансовые активы;

развитие ипотечного кредитования;

налоговое стимулирование инвестиций в недвижимость;

снижение трансакционных издержек при проведении операций с земельными участками и иной недвижимостью⁶³.

Совершенствование системы управления земельно-имущественными отношениями предусматривает постоянное улучшение законодательной

⁶³ Лазарева О.С. Структура и развитие методов управления земельно-имущественными отношениями в России // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 2. С. 333–341; Марченко Ю.В. Правовые формы осуществления государственных функций: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. Саратов, 2008. С. 11; Маслов К.В. О соотношении понятий контроля и надзора // Правоприменение. 2018. № 3. С. 21–26.

базы в части прав имущественной собственности, приведение в соответствие правовой и экономических сторон отношений собственности, поскольку изменению условий проведения хозяйственной деятельности должно сопутствовать должное изменение законодательной базы, принятие нормативных правовых актов, устанавливающих особенности и границы формирования новых прав собственности хозяйствующих субъектов.

Большое значение для повышения эффективности управления земельно-имущественными отношениями приобретает использование современных механизмов и методов управления, наиболее перспективными среди которых являются:

контактная система, опирающаяся на принципы создания конкурентной среды при распределении и исполнении государственных заказов;

механизмы концессии, позволяющие обеспечить поступление доходов в федеральный и региональный бюджеты и инвестиции в развитие объектов государственной собственности;

использование государственного имущества как высоконадежных объектов обеспечения возможных внешних кредитов и реальной имущественной базы при создании экономически эффективных долгосрочных инвестиционно-заемных систем;

развитие аукционных механизмов в процедурах продажи и сдачи в аренду объектов государственной собственности;

доверительное управление пакетами акций, осуществляемое непосредственно объектами государственной собственности, в том числе унитарными предприятиями и учреждениями, арендными объектами;

государственно-частное партнерство в сфере оказания услуг, ранее предоставляемых преимущественно объектами государственного сектора;

приватизация государственного имущества на основе разрешительных процедур для ранее монополизированных государством областей деятельности, поощрение конкуренции в управленческой сфере;

развитие информационно-аналитической базы управления земельно-имущественными отношениями, которая должна обеспечивать мониторинг состояния и качества использования объектов недвижимости, отражать статистику цен и ожидаемых изменений конъюнктуры на рынке земли и иной недвижимости, инвестиционных потоков, а также ход реализуемых целевых программ;

повышение квалификации работников на всех уровнях управления для своевременной и качественной подготовки их к использованию современных механизмов, методов и информационно-аналитической базы управления.

Ожидаемое повышение эффективности управления земельно-имущественными отношениями при постоянной корректировке законодательства и нормативной правовой базы, изменяющихся целях

экономического развития, необходимости реализации очередных социальных программ невозможно без достаточного количества опытных высококвалифицированных специалистов. Их подготовку и повышение квалификации следует проводить постоянно в рамках единой кадровой политики с учетом региональных, муниципальных и отраслевых особенностей субъектов и объектов управления.

В субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях также создаются органы, занимающиеся управлением недвижимостью.

Объектом управления и регулирования являются земельно-имущественные комплексы, расположенные на территории субъекта Российской Федерации или за его пределами, находящиеся в субфедеральной собственности, а именно: субфедеральный и муниципальный жилищный фонд; находящиеся в государственной и муниципальной собственности земельно-имущественные комплексы и отдельные объекты недвижимого имущества, в том числе переданного в аренду, пользование, залог и по иным основаниям; субфедеральная и муниципальная недвижимость, закрепленная на праве хозяйственного ведения за субфедеральными государственными и муниципальными унитарными предприятиями или на праве оперативного управления за субфедеральными и муниципальными казенными предприятиями и учреждениями; недвижимость, приобретенная субфедеральными и муниципальными унитарными предприятиями и учреждениями; иное недвижимое имущество, приобретенное за счет средств субфедерального и местных бюджетов, а также переданное в дар; казенные земельно-имущественные комплексы и отдельные объекты недвижимого имущества⁶⁴.

Основными целями управления земельно-имущественными комплексами субъекта Российской Федерации являются:

обеспечение сохранности и рационального использования имущества земельно-имущественных комплексов, а также их развития;

обеспечение субфедеральных и местных интересов в процессе разработки и реализации комплексных программ социально-эконо-

⁶⁴ Алексеев И.А. Муниципально-правовая ответственность: проблемы теории и практики: автореф. дис. на соиск. ученой степ. д-ра юрид. наук. Ростов н/Д., 2007. С. 22; Андреев С.В. Земельный правопорядок в области градостроительства (с использованием законодательства города Москвы): автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. М., 2007. С. 18; Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Муниципальное проектирование: монография. Тверь: ТвГУ, 2021. С. 111; Мирскова Е.Н. Земельно-имущественный комплекс как объект муниципального управления // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2020. № 19 (35). С. 84–91; Моисеев А.Д., Московцева Л.В., Шурупова А.С. Муниципальное управление: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2012. С. 49.

мического развития субъекта Российской Федерации и его муниципальных образований;

решение социальных задач, связанных с использованием имущества земельно-имущественных комплексов;

улучшение состояния и развитие земельно-имущественных комплексов путем портфельных или прямых инвестиций, повышение их рыночной стоимости;

оптимизация издержек на содержание земельно-имущественных комплексов и повышение их доходности.

Проведенные исследования показывают, что подобные задачи решаются муниципальными образованиями при управлении принадлежащими им или находящимися в их распоряжении земельно-имущественными комплексами. Кроме того, управление на любом уровне включает в себя процесс сбора, накопления, хранения, обработки и передачи информации для превращения ее в управленческие решения. На основании вышеизложенного укрупненную схему управления земельно-имущественным комплексом на уровнях РФ, субъекта РФ, муниципального образования можно представить следующим образом (рис. 2).



Рис. 2. Схема управления земельно-имущественными комплексами на уровнях РФ, субъекта РФ, муниципального образования

Управление земельно-имущественным комплексом – это постоянное и результативное воздействие на субъекты землепользования с целью их эффективного использования, где обязательно учитываются объекты капитального строительства, расположенные на конкретных земельных участках.

Таким образом, из производительных качеств земли можно в прямом смысле извлекать прибыль. Это свойство способствует экономическому росту, что оказывает влияние на экономическое состояние земельных ресурсов. Если возрастают полезные свойства земельного участка, которые изменяются при изменении его хозяйственной функции, то вместе с этим растет и его рыночная стоимость.

Существует пять подходов к оценке рационального использования земельных объектов: экономический, правовой, градостроительный, экологический и социальный⁶⁵.

Правовой подход подразумевает эффективную реализацию прав собственности и законодательно закрепленных режимов использования земельных территорий.

В экономическом подходе определяется арендная плата, стоимость земельных участков и максимальная сумма собираемых платежей (налоговых сборов и др.).

Градостроительный подход создает пространственные условия развития материальной базы.

Экологический подход обеспечивает максимальное сохранение ценных природных ландшафтов и экологическое равновесие.

Социальный подход удовлетворяет потребности населения, обеспечивает создание условий для отдыха и продовольственной безопасности.

Чтобы усовершенствовать управление земельно-имущественным комплексом муниципалитета, нужно сочетать стратегические и тактические направления решения вопросов в области использования муниципальной недвижимости, в том числе земельных ресурсов, значительно упростить и удешевить процедуру организации системы учета

⁶⁵ Сахаровская Е.Ц., Первалова В.В. Земельные ресурсы в системе управления земельно-имущественными отношениями муниципального образования // Социально-экономическое развитие России и Монголии: проблемы и перспективы: материалы VII Международной научно-практической конференции, Улан-Удэ, 11 июня 2020 г. Улан-Удэ: ВСГУТУ, 2020. С. 225–228; Сахаровская Е.Ц., Первалова В.В. Совершенствование системы управления земельно-имущественным комплексом муниципального образования // Образование и наука: материалы национальной конференции, Улан-Удэ, 15–23 апреля 2019 г. Улан-Удэ: ВСГУТУ, 2019. С. 727–730.

и регистрации прав на землю, эффективно контролировать состояние и использование земельных участков и рационально сочетать земельные ресурсы и объекты капитального строительства, находящиеся на этих территориях.

Перейдем к рассмотрению основных функций и принципов государственного и муниципального управления земельно-имущественными комплексами.

1.5. Основные функции и принципы государственного и муниципального управления земельно-имущественными комплексами

В соответствии с теорией управления единая система управления земельно-имущественными комплексами, как ранее указывалось, должна состоять из управляемой и управляющей подсистем, которые обеспечивают объединение интересов всех субъектов земельно-имущественного комплекса региона.

В ходе проведенных исследований были выявлены основные функции государственной системы управления земельно-имущественными комплексами: регулирования, учетная, распределительно-перераспределительная, рационального использования земель и иной недвижимости, надзорная (контрольная) (рис. 3)⁶⁶.

Функция государственного регулирования использования и охраны земельно-имущественных комплексов подразумевает координацию действий по регулированию современных земельно-имущественных отношений и базируется на принципах правового регулирования, экономической эффективности, социальной целесообразности, экологической безопасности, экономического и налогового стимулирования рационального использования, выделения территорий с особым режимом использования.

Учетная функция построена на принципах системности, дифференцированности, достоверности, непрерывности, единства методов

⁶⁶ Адиханов Ф.Х. Соотношение норм гражданского права и норм земельного права в регулировании земельных отношений в условиях рынка земли // Государство и право. 2001. № 1. С. 32–41; Аксененок Г.А. Земельные правоотношения в СССР. М.: Госюриздат, 1958. С. 120; Лазарева О.С., Артемьев А.А., Лазарев О.Е. Развитие информационного обеспечения управления и рационального использования земель в регионе: монография. Тверь: ТвГТУ, 2022. С. 75; Лопарев А.А. «Цифровая территория»: современный подход к управлению городским земельно-имущественным комплексом // Бюджет. 2020. № 11 (215). С. 58–61; Раянов Ф.М. Проблемы теории государства и права (юриспруденции): учебный курс. М.: Право и государство, 2003. С. 87.

и технологии учета и его гарантированности. В содержание этой функции входит также экологический мониторинг всех видов земельных ресурсов и иной недвижимости независимо от форм собственности и землепользования, а также ведение ЕГРН.

Распределительно-перераспределительная функция в системе государственного управления земельно-имущественными комплексами заключается в изъятии земель, используемых с нарушением законодательства, выкупе земель для общественных нужд, предоставлении земель в собственность, аренду и хозяйственное пользование, рекультивации земель в случаях, обозначенных в национальном законодательстве.

Функция рационального использования и охраны в системе государственного управления земельно-имущественными комплексами предполагает территориальное планирование, проведение землеустроительных работ, установление ответственности за нарушение законодательства, введение нормативов и ограничений хозяйственной деятельности на земельных участках и установление предельных норм предоставления земель, охрану прав собственников и пользователей, устранение коллизий и реализацию прав собственников и пользователей.

Надзорная (контрольная) функция государственного и муниципального управления земельно-имущественными комплексами предполагает контроль за использованием и охраной земель, проверку и экспертизу проектов использования земельных ресурсов, мониторинг использования земель, мониторинг соблюдения целевого характера использования земель, а также разработку и реализацию мероприятий по предотвращению и пресечению нарушений земельного законодательства.

Принципы управления подразделяются на общие и частные.

К общим принципам считаем необходимым отнести:

- 1) единство подходов к управлению территориями и расположенными на них земельно-имущественными комплексами (т. е. управление подчиняется одним общим правилам);
- 2) незаменимость и ограниченность земли;
- 3) организационную согласованность использования земель и управления территориями;
- 4) постоянное совершенствование подходов, функций и методов управления земельно-имущественными комплексами;
- 5) экономическое эффективное сочетание государственного, регионального и муниципального управления земельными ресурсами.



Рис. 3. Функции и принципы государственного и муниципального управления земельно-имущественными комплексами

К частным принципам управления относятся:

1) организационная и кадровая обеспеченность управления земельно-имущественными комплексами;

2) обязательность и достаточность государственного и муниципального финансирования определенных видов работ на конкретной территории, в которой заинтересован субъект управления;

3) разграничение функций по управлению земельно-имущественными комплексами между органами исполнительной и представительной власти разных уровней;

4) раздел функций между различными ведомствами на федеральном и муниципальном уровнях (ветвями власти, соответствующими министерствами, ведомствами, службами);

5) правовая обеспеченность управления;

6) соответствие законодательству РФ законов и нормативно-правовых актов, принятых субъектами – органами местной власти;

7) соответствие земельно-имущественных комплексов РФ и ее субъектов правовой базе, содержащейся не только в земельном законодательстве, но и в других отраслях, связанных с регулированием земельно-имущественных отношений (гражданская, градостроительная, водная, лесная, экологическая и другие отрасли законодательства).

Управление земельно-имущественным комплексом представляет собой совокупность реализуемых органами управления функций, направленных на рациональное использование земельных ресурсов и иной недвижимости, т. е. удовлетворение потребностей общества за счет использования свойств земли. Каждая функция включает в себе важную составляющую рационального управления соответствующим территориальным образованием в целом. Укажем задачи, регулируемые в земельно-имущественных отношениях:

обеспечение целевого использования земельных ресурсов;

стимулирование землевладельцев, которые обеспечивают продуктивное использование земельных ресурсов;

осуществление продажи, передачи земельных ресурсов в соответствии с законом при соблюдении всех необходимых для этого условий;

проведение учета территориальных особенностей размещения и использования земельных ресурсов.

Применяется ряд методов эффективного регулирования земельно-имущественных отношений⁶⁷:

⁶⁷ Алексеев С.С. Механизм правового регулирования в социалистическом государстве. М.: Юрид. лит., 1966. С. 74; Анисимов А.П. Обеспечение земельного правопорядка градостроительно-правовыми средствами // Аграрное и земельное право. 2009. № 4. С. 9–17; К вопросу о проблематике правового регулирования управления землями транспорта в Российской Федерации / А.А. Артемьев, М.Ю. Демичева, Е.В. Кудряшова,

- 1) совершенствование налоговых сборов на имущество и льгот (налоговая ставка и освобождение от них);
- 2) регулирование налоговой ставки;
- 3) регулирование уровней арендной платы, арендных отношений;
- 4) введение штрафов, стимулов по экологическим показателям;
- 5) реализация государственных целевых программ;
- 6) формирование единой системы налогообложения на объекты земельно-имущественных отношений;
- 7) решение вопросов по использованию и приватизации земельных ресурсов.

В настоящий момент управление земельно-имущественными комплексами составляет сложную систему регулирования земельно-имущественных отношений. В табл. 3 представлены основные подходы и составляющие их формы регулирования на государственном и муниципальном уровнях.

Таблица 3

Регулирование земельно-имущественных отношений
(основные подходы и формы)

Экономические и правовые формы	Организационные и управленческие формы	Рыночно-инвестиционные формы
Принятие нормативно-правовых актов	Решение вопросов в области земельно-имущественных комплексов	Распределение доходов от использования земельно-имущественного комплекса
Разработка и утверждение программ развития земельно-имущественного комплекса		
Составление и заключение договоров	Оценочная деятельность	Аренда, субаренда, дивиденды по акциям, приватизация и др.
	Регулирование использования государственной и муниципальной собственности земельно-имущественного комплекса	

Окончание табл. 3

И.А. Лепехин // Саморазвивающаяся среда технического вуза: научные исследования и экспериментальные разработки: материалы VII Всероссийской научно-практической конференции. Тверь: ТвГТУ, 2023. С. 7–13; Артемьев А.А., Дмитриева А.А., Лепехин И.А. Особенности управления землями водного фонда и использования водных объектов // Уральский научный вестник. 2023. Т. 1. № 1. С. 138–143.

Экономические и правовые формы	Организационные и управленческие формы	Рыночно-инвестиционные формы
Зонирование земель и землеустройство	Принятие программ для регулирования земельно-имущественных комплексов; мониторинг использования и охраны земельно-имущественных комплексов	Развитие земельно-имущественных комплексов
Кадастровый учет		Концессионная политика
Страхование прав собственности и землепользования	Организация комиссий и совещаний в области развития земельных ресурсов	Финансирование земельно-имущественных комплексов на развитие почвенного потенциала
		Привлечение инвесторов и т. п.

Наиболее продуктивное управление и охрана земельно-имущественных ресурсов осуществляются только в рамках рациональной системы земельно-имущественных отношений на всех уровнях управления и с участием всех субъектов⁶⁸.

Следует отметить, что актуальными остаются экологические аспекты управления земельными ресурсами муниципального образования. Экологическое управление обеспечивает поддержание состояния окружающей среды, способствующей благоприятному проживанию населения, и эффективность хозяйственной деятельности на территории муниципалитета.

На основе вышесказанного возникает проблема зонирования территорий муниципального образования по ряду ключевых характеристик, отражающих всю совокупность особенностей объектов земельно-имущественного комплекса, в том числе их стоимость.

⁶⁸ Волков С.Н. Землеустройство: учебник. М.: ГУЗ, 2013. С. 213; Грибкова И.С., Гура Д.А., Бровкова Я.В. Разработка методики создания информационных систем для рационального управления земельно-имущественным комплексом // Электронный сетевой политематический журнал «Научные труды КубГТУ». 2017. № 4. С. 221–232; Иванов Н.Ю. Методологические новации при планировании рационального использования земель урбанизированных и межселенных территорий // Управление земельно-имущественными отношениями: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., посвященной 10-летию факультета «Управление территориями». Пенза: ПГУАС, 2013. С. 43–49.

Зонирование – это деление или разграничение территорий на зоны, в которых для каждой из них устанавливаются целевое назначение, важнейшие функции и соответствующие режимы использования⁶⁹.

Важнейшее свойство земельно-имущественного комплекса, такое как целостность, определяется объединением его частей – территориальных зон муниципальных образований, в которые входят объекты недвижимости, имеющие одинаковое функциональное значение.

Территориальные зоны – это обособленные территории, которые на основании решения органов муниципального образования фиксируются границами. Такие зоны имеют правовой статус использования данных территорий для ведения хозяйственного и административного регулирования внутри этих границ⁷⁰.

Для того чтобы достигнуть поставленных целей управления, необходимо создать экономико-правовую инфраструктуру федерального, регионального и муниципального рынков собственности, важным элементом которых выступает рынок земельно-имущественных ресурсов, и увеличить доход бюджетов всех уровней при помощи стимулирования платежей за использование, владение и распоряжение земельно-имущественными ресурсами. Затем следует увеличить объем инвестиций для муниципалитетов за счет усиления гарантий имущественных прав на земельную недвижимость. Для повышения качества использования земельно-имущественных средств необходимо соблюдать природные и хозяйственные интересы и вести наблюдение за состоянием земельных ресурсов и объектов инфраструктуры, которые расположены на них.

Чтобы усовершенствовать управление земельно-имущественным комплексом территории независимо от уровня управления (федеральный, региональный, муниципальный), требуется сочетать стратегические и тактические виды планирования в области использования земельно-имущественного комплекса и иной недвижимости, в том числе земельных ресурсов, значительно упростить и удешевить процедуру организации системы учета и регистрации прав на землю, эффективно контролировать состояние и использование земельных участков и рационально сочетать земельные ресурсы и объекты капитального строительства, находящиеся на этих земельных территориях.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что земельно-имущественный комплекс – образованная в определенных пространственно-временных условиях целостность взаимосвязанных элементов и отношений между

⁶⁹ Иванова Н.А. О подготовке и обосновании предложений по управлению земельно-имущественным комплексом в муниципальном образовании на основе материалов территориального планирования // Вестник Московского государственного областного университета. 2020. № 2. С. 45–51.

⁷⁰ Иванова Т.Г. Проблемы правового регулирования землеустройства: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. М., 2006. С. 13.

ними, в основе которой лежит территория (земельный участок) с экономическими и юридически привязанными к ней улучшениями, функционирующая под руководством соответствующих субъектов, созданная в целях удовлетворения жизненных, производственных, личных потребностей людей и развития территорий в складывающихся условиях. Для полноценной работы соответствующие органы государственного, муниципального и локального уровней управления должны обладать экономической базой, которую составляют находящееся в их собственности имущество, средства соответствующих бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований. Управление земельно-имущественным комплексом представлено совокупностью функций органов управления, которые направлены на рациональное использование земельных ресурсов, т. е. удовлетворение потребностей общества, а также потребностей людей за счет использования свойств земли. Каждая функция несет в себе важную составляющую рационального управления муниципальным образованием в целом. Основные задачи, которые регулируют земельно-имущественные отношения:

обеспечение целевого использования земельных ресурсов;

стимулирование землевладельцев, которые обеспечивают продуктивное использование земельных ресурсов;

осуществление продажи, передачи земельных ресурсов в соответствии с законом и соблюдение всех условий, необходимых для этого;

проведение учета территориальных особенностей размещения и использование земельных ресурсов, а также иной недвижимости⁷¹.

Необходимо отметить, что на основе представленной классификации и стоящих на определенном временном отрезке задач, требующих решения, строится система государственного и муниципального управления земельно-имущественными отношениями и, соответственно, земельно-имущественным комплексом, позволяющая уполномоченным государственным и муниципальным структурам повышать рациональность и эффективность использования земельных ресурсов и иного имущества в складывающихся условиях и на перспективу.

Таким образом, наиболее эффективное управление и охрана земельно-имущественных ресурсов могут осуществляться только в рамках рациональной системы земельно-имущественных отношений.

⁷¹ Плескачевский В.С. Об основных направлениях повышения эффективности использования государственного имущества // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2009. № 1 (34). С. 32–36; Суханов Е.А., Ем В.С. Гражданское право. Общая часть: учебник: в 4 т. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2008. Т. 1. С. 211.

1.6. Особенности управления земельно-имущественным комплексом юридического лица

Как показывают проведенные исследования, главная цель управления земельно-имущественным комплексом юридического лица – повышение эффективности его использования посредством развития и совершенствования, в том числе и пообъектного управления.

Следовательно, цель управления недвижимостью есть не что иное, как качественно и количественно прогнозируемый результат владения, распоряжения и пользования соответствующим объектом или имущественным комплексом. Ожидаемый результат дифференцируется в зависимости от типа объекта (объектов) недвижимости, этапа жизненного цикла, намерений и целевых установок одного из основных участников рынка недвижимости (собственника, инвестора, пользователя или управляющего недвижимостью).

Необходимо отметить, что управление имущественным комплексом юридического лица (организации) обеспечивается выполнением общих типовых функций управления, к которым относят учет (регистрацию), оценку, экспертизу, анализ, прогнозирование, планирование, реализацию планов и контроль.

При осуществлении управления необходимо использовать стратегические и тактические подходы, определяющие соответствующие цели и задачи.

На рис. 4 представлены стратегические цели управления недвижимым имуществом основных субъектов рынка недвижимости. При этом стратегическая цель каждого из участников имеет не только количественное (финансово-экономическое), но и качественное выражение⁷². Кроме того, следует учитывать, что одного и того же участника могут интересовать цели нескольких субъектов (например, инвестор строит административное здание, впоследствии становится собственником этого здания и размещает в нем собственный бизнес), в связи с чем стратегические цели конкретного участника могут со временем меняться, замещаться или объединяться с целями других участников.

⁷² Терешкина М.С. Повышение эффективности управления земельно-имущественным комплексом муниципальных образований Пензенской области: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. экон. наук. М., 2011. С. 18; Методологические основы развития рынка недвижимости / В.Н. Хлыстун [и др.]. М.: ГУЗ, 2017. С. 345–368.

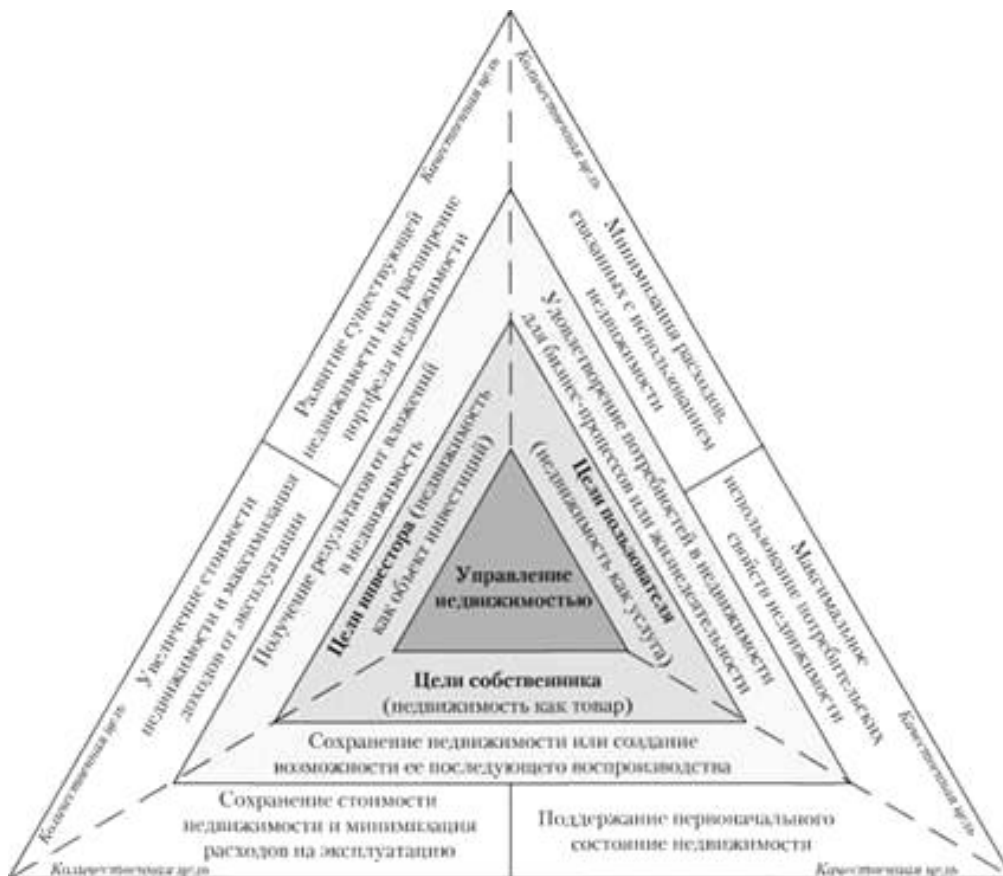


Рис. 4. Стратегические цели управления недвижимым имуществом

Объединение наиболее значимых недвижимых активов различного функционального назначения в группах компаний корпоративного типа характерно для инвесторов. Главная цель такого объединения – получение результатов от вложений в недвижимость, т. е. максимизация доходов, получаемых от недвижимого имущества, увеличение стоимости и диверсификация портфеля недвижимости, направленная на снижение потенциальных рисков.

Частные собственники формируют крупные портфели недвижимости, специализируясь на ее конкретном функциональном назначении (например, офисная недвижимость) и концентрируясь на одном из секторов рынка (например, аренде офисов класса А). Такой подход создает условия для использования эффекта масштаба в период эксплуатации недвижимого имущества, что позволяет минимизировать расходы, связанные с технической эксплуатацией недвижимого имущества, сохранять стоимость портфеля недвижимости и внедрять единое стратегически ориентированное управление портфелем недвижимости.

Стратегическое управление имуществом – система постановки и реализации стратегических целей развития функционирования имущественного комплекса, основанная на прогнозировании

среды и выработке способов адаптации к ее изменениям, а также воздействия на нее⁷³.

Стратегическое и тактическое управление недвижимостью распространяется на следующие группы недвижимого имущества:

1. Операционная недвижимость – недвижимость, занимаемая собственником и используемая им для реализации своих бизнес-процессов (административных, производственных и др.). При этом собственник может построить или купить, например, здание, имущественный комплекс, чтобы разместить все свои подразделения в одном месте и по одному адресу. Если площадь этих зданий больше, чем необходимо собственнику, либо произошли изменения в рабочем процессе / структуре компании, встает вопрос о сдаче этих площадей в аренду, которая могла бы принести компании дополнительный доход. Подцели управления операционной недвижимостью могут быть следующими:

- обеспечение выполнения основной деятельности собственника;
- поддержание хорошего состояния объекта недвижимости;
- минимизация затрат на техническое обслуживание и эксплуатацию недвижимости;
- сохранение стоимости недвижимости;
- повышение престижа собственника в результате обладания соответствующим объектом недвижимости.

2. Коммерческая недвижимость – недвижимость, непосредственно не используемая собственником и предназначенная для осуществления коммерческих операций (продажи, сдачи в аренду и т. д.), т. е. приобретаемая с целью извлечения прибыли.

- Подцели управления коммерческой недвижимостью:
- получение периодического дохода и его максимизация;
 - увеличение стоимости недвижимости;
 - сокращение налоговой базы по налогу на имущество организации;
 - спекуляция недвижимостью;
 - поддержание хорошего состояния объекта недвижимости;
 - минимизация затрат на техническое обслуживание и эксплуатацию недвижимости;
 - повышение престижа собственника в результате обладания соответствующим объектом недвижимости.

3. Недвижимость как инвестиционный инструмент – недвижимость, используемая собственником в качестве объекта инвестиций с целью сохранения и приумножения собственного капитала.

Инвестиционные цели схожи с целями управления коммерческой недвижимостью:

⁷³ Калугина Н.К. Сущность понятий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный потенциал» региона // Гуманитарные научные исследования. 2018. № 10. URL: <http://human.snauka.ru/2018/10/25249> (дата обращения: 14.01.2023).

сохранение стоимости недвижимости;
получение периодического дохода или увеличение стоимости недвижимости;
повышение престижа собственника в результате обладания соответствующим объектом недвижимости.

Тактическое управление земельно-имущественными комплексами и иной недвижимостью заключается в оптимизации управленческих процессов, связанных с достижением собственником или пользователем своих целей в краткосрочном периоде, совершенствованием функционирующих бизнес-процессов (административных, производственных и др.)⁷⁴.

Если речь идет о государстве как крупном собственнике недвижимости, то к операционным и коммерческим целям добавляются цели социального характера:

стимулирование развития малого и среднего бизнеса путем обеспечения максимально простого и удобного доступа предпринимателей к объектам недвижимости;

создание благоприятного климата для увеличения инвестиций в недвижимость;

создание благоприятной экономической и социальной среды для проживания населения;

сохранение (увеличение) стоимости недвижимости;

поддержание в хорошем состоянии объектов недвижимости;

минимизация затрат на техническое обслуживание и эксплуатацию недвижимости⁷⁵.

Можно выделить уровни подсистем управления: 1) отдельным объектом недвижимости; 2) взаимосвязанным комплексом объектов недвижимости; 3) портфелем недвижимости.

Установлено, что в соответствии с указанными стратегическими целями и подцелями к задачам управления недвижимостью можно отнести:

оптимизацию распределения объектов недвижимости по типам использования (операционная, коммерческая недвижимость);

формирование стратегии и программ управления недвижимостью;

надлежащую техническую эксплуатацию и обслуживание объектов недвижимости;

надлежащее продвижение объектов недвижимости на рынке;

⁷⁴ Крыгина А.П. Стратегические подходы к формированию инвестиционной привлекательности сельского хозяйства // Вопросы экономики и управления. 2016. № 3. С. 81–83; Кузнецов Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2016. С. 297.

⁷⁵ Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финансовый ун-т, 2013. С. 87.

ведение мониторинга за состоянием объектов недвижимости с целью оперативного принятия управленческих решений;

минимизацию затрат на содержание объектов недвижимости и системы управления имуществом в целом.

Выявлено, что для достижения перечисленных целей, подцелей и решения поставленных задач в основу системы управления недвижимостью, в том числе и земельно-имущественными комплексами, на локальном уровне должны быть положены следующие принципы (рис. 5)⁷⁶.



Рис. 5. Основные принципы управления земельно-имущественными комплексами на локальном уровне

Рассмотрим подробнее наиболее существенные принципы управления земельно-имущественными комплексами (недвижимостью) на локальном уровне.

Принцип системности заключается в подходе к объекту управления как целостной взаимосвязанной системе отношений и свойств. Применение этого принципа при управлении земельно-имущественными комплексами предполагает систематическое принятие решений и их выполнение во всех функциональных областях управления с учетом стадий их жизненного цикла. В основе системы управления земельно-имущественными комплексами лежат следующие взаимосвязанные элементы:

цели собственника;

анализ наилучшего и наиболее эффективного использования объекта управления;

установление ответственных за управление земельно-имущественным комплексом и входящими в его состав объектами лиц (управляющих) и определение системы их мотивации;

контроль за объектами управления и деятельностью управляющих;

⁷⁶ Масленникова Е.В. Инвестиционная привлекательность региона: методики оценки и рейтинги инвестиционной привлекательности // Вестник факультета управления Челябинского государственного университета. 2017. № 2. С. 37–40.

предоставление отчетности о результатах управления;
принятие управленческих решений на основании анализа результатов контроля и отчетности;
ответственность за результаты управления;
постоянное поступление, обработка и анализ информации о работе управляющих и состоянии объектов управления.

Принцип комплексности управления. Деятельность по управлению земельно-имущественными комплексами и входящими в их состав объектами предполагает систематическое принятие решений, направленных на достижение целей собственника (пользователя), и их выполнение на всех стадиях жизненного цикла недвижимости. Полноценный процесс управления может быть обеспечен только при соблюдении обязательного условия охвата всего жизненного цикла объекта. В соответствии с тройственной сущностью земельно-имущественных комплексов и образующей их недвижимости (как товара, объекта работ и услуг, объекта инвестирования) в течение всего срока жизни объекта параллельно выполняются три цикла – правовой, экономический и физический. Решения по физическому изменению объекта, изменению его правового статуса принимаются в тесной связи с изменением его экономических характеристик.

Принцип разделения собственности и управления – принцип управления недвижимостью, в соответствии с которым в процессе управления происходит разграничение функций собственника и управляющего (в случае привлечения управляющих компаний). За собственником остаются функции принятия стратегических решений и контроля за качеством управления. Функции оперативного управления объектами недвижимости делегируются управляющим компаниям. Последние, как правило, не имеют прав собственности на управляемые ими объекты недвижимости.

Принцип целенаправленности управления – принцип управления недвижимостью, в соответствии с которым применительно к каждому объекту управления учредителем управления должна быть определена и зафиксирована цель, которую он преследует и достижению которой служит объект. Цели учредителя должны иметь соответствующее количественное и качественное выражение, позволяющее оценить степень их реалистичности и результаты деятельности по их достижению. На основании стоящих перед собственником задач, мониторинга рынка и анализа состояния объектов управления применительно к каждому из них разрабатывается перечень мероприятий, обеспечивающих максимальное достижение целей (стратегии и программы управления объектом недвижимости).

Принцип пообъектного управления заключается в создании такой системы управления, которая позволяла бы осуществлять принятие

управленческих решений, учет доходов и расходов в разрезе каждого отдельного объекта недвижимости.

Принцип наиболее эффективного использования. В соответствии с данным принципом управление объектом недвижимости должно гарантировать его наилучшее и наиболее эффективное использование (ННЭИ), которое в наибольшей степени обеспечивает достижение целей собственника. Наилучшее и наиболее эффективное использование определяется с учетом целей собственника, существующих нормативно-правовых и технических ограничений на то или иное функциональное использование объекта недвижимости, а также экономических и социальных результатов от различных вариантов его использования. Выбранный на основе определения ННЭИ вариант использования конкретного объекта недвижимости претворяется в жизнь в процессе управления им.

Принцип экономической и правовой обоснованности управленческих решений. Управленческие решения должны приниматься в соответствии с четко выверенными критериями, на основании достоверной и всесторонней информации о состоянии объекта управления и рынка недвижимости, тенденциях развития экономических явлений и процессов, норм действующего законодательства. Данный принцип предполагает проведение полной инвентаризации и учета объектов недвижимости, создание кадастра (реестра) недвижимости, включающего систему технико-экономических и финансовых показателей, адекватно отражающих состояние и основные тенденции в использовании недвижимого имущества.

Принцип профессионализма управления – принцип управления земельно-имущественными комплексами и входящими в их состав объектами, заключающийся в том, что управляющая компания (персонал управляющей компании) должна владеть необходимым объемом знаний и навыков, позволяющим ей обеспечивать квалифицированное, качественное, отвечающее современным требованиям управление⁷⁷.

Управление земельно-имущественным комплексом следует осуществлять на протяжении всего его жизненного цикла. Жизненный цикл земельно-имущественного комплекса и входящих в его состав объектов – это период, в течение которого он существует как физический объект, в отношении которого необходимо проводить определенные работы и предоставлять соответствующие услуги (земельно-имущественный комплекс как объект работ и услуг); объект правовых и финансово-экономических отношений (в том числе объект инвестирования). В течение жизненного цикла земельно-имущественного комплекса собственник несет

⁷⁷ Попадюк Т.Г., Горфинкель В.Я. Финансирование бизнеса. Бизнес-планирование: учебное пособие. М.: Юрайт, 2013. С. 75.

бремя расходов и может получать доходы, а также владеть, пользоваться и распоряжаться им в целом или пообъектно.

На рис. 6 представлен типовой жизненный цикл земельно-имущественного комплекса и входящих в его состав объектов как товара, предмета извлечения дохода, объекта работ и услуг и инвестирования на уровне хозяйствующего субъекта (микроуровне, локальном уровне)⁷⁸.



Рис. 6. Жизненный цикл земельно-имущественного комплекса (как товара, как объекта работ и услуг и как объекта инвестирования) на уровне юридического лица (микроуровне)

Рассмотрим наиболее существенные функции управления земельно-имущественным комплексом на этапах жизненного цикла подробнее.

Предварительное проектирование объекта включает следующие основные работы:

определение целевого назначения земельно-имущественного комплекса и входящих в его состав объектов (для дальнейшей реализации, использования с целью систематического извлечения дохода, выполнения производственной функции и т. п.);

определение предпочтительного функционального назначения земельно-имущественного комплекса и входящих в его состав объектов

⁷⁸ Паламарчук В.П. Оценка бизнеса: учебное пособие. М.: Высшая школа финансового менеджмента АНХ при Правительстве РФ, 2004. 108 с.

(таких как офис, торговые площади, жилье или комбинация этих компонентов, а также земель, входящих в его состав);

компоновку структурных частей (размеры полезных, технических площадей, количество и местонахождение входов, расположение лестниц, технических помещений и оборудования, размещение дополнительных строений или проездов на земельном участке и т. д.);

поиск адекватных решений по выбору и размещению современного дорогостоящего и сложного инженерного оборудования или иных объектов;

составление бюджета на содержание земельно-имущественного комплекса или входящих в его состав объектов и др.

Как показывают проведенные исследования, процедура получения разрешительной документации (с последующим оформлением распоряжения уполномоченного органа власти о предоставлении земельного участка под застройку) и оформления прав пользования земельным участком на период строительства сложна и может занять продолжительное время. При проектировании, получении разрешения на строительство, а также технических условий от инженерных служб необходимо сопоставить желаемый проект с реальными техническими условиями.

Избыточные требования инженерных служб способны превратить проект в нерентабельный (так же, как и жесткая позиция российских архитекторов, настаивающих на своих конструктивных решениях). На первый взгляд, эти проблемы делают дальнейшую реализацию проекта невозможной.

К существенным проблемам данной стадии следует отнести задачу оценки проекта в целом, т. е. раскрытия стратегических возможностей будущего объекта недвижимости во всех отношениях: техническом, экономическом, социальном, социально-психологическом, экологическом. Системный подход в оценке проекта – необходимое условие его реализации и перспектив функционирования объекта недвижимости⁷⁹.

Подготовка к строительству и строительство объекта

Строительство объекта недвижимости, отвечающего потребностям инвестора, возможно лишь при соблюдении высокого качества строительных, монтажных и пусконаладочных работ. Инвестор, как правило, не в состоянии самостоятельно оценить качество строительных, монтажных, пусконаладочных и других видов работ. На данном этапе следует обеспечить заключение грамотных договоров с подрядчиками, соблюдение принятых проектных решений, своевременное внесение необходимых корректировок, исполнение подрядчиками своих

⁷⁹ Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 231.

контрактных обязательств, монтаж качественного оборудования и его наладку.

При приемке объекта приемочной комиссией нужно обеспечить взаимодействие с надзорными органами, поставщиками коммунальных услуг и получение от подрядчиков полного комплекта документации, которая будет положена в основу дальнейшего обслуживания объекта. Нужно также получить от соответствующих служб разрешение на ввод объекта в эксплуатацию, после чего внести сведения о самом объекте и его правообладателях в Единый государственный реестр недвижимости.

Кроме того, на стадии приемки объекта необходимо максимально выявить дефекты (при наличии) и потребовать от строительной компании их исправления до подписания акта приемочной комиссией. После введения объекта недвижимости в эксплуатацию добиться исправления возможных дефектов, ремонта или замены оборудования будет значительно сложнее.

Далее необходимо выработать стратегию использования объекта на основе его целевого назначения (например, продажи или сдачи в аренду). В последнем случае сдачи важно определиться с уровнем и сферой деятельности арендаторов, ценовой политикой. В случае привлечения риелторов следует решить вопрос о целесообразности выбора одного (с передачей ему эксклюзивного права) или нескольких агентов одновременно. Современная практика показывает, что риелторы владеют ситуацией в своем сегменте рынка, обладают обширной клиентской базой, способны дать аргументированные советы по извлечению максимальной прибыли из проекта и быстрой реализации (продаже или сдаче в аренду) помещений.⁸⁰

После этого наступает стадия эксплуатации объекта.

Если собственник передает объект в управление специализированной компании, то всесторонний анализ показывает, что перечень услуг управляющей компании в период эксплуатации объекта недвижимости зависит от ее возможностей, характеристик объекта недвижимости, а также от управленческих целей и задач и включает в себя:

1. Административные услуги:
 - организацию эксплуатации;
 - взаимоотношения со смежными организациями и поставщиками, подрядчиками;
 - все виды работы с собственниками, пользователями.

⁸⁰ Хорев С.В. Оценка эффективности управления земельно-имущественным комплексом производственного предприятия // Экономические науки. 2008. № 46. С. 162–165.

2. Техническое обслуживание и ремонт строительных конструкций и инженерных систем:

техническое обслуживание, в том числе диспетчерское и аварийное;
периодические осмотры (согласно графику или внеплановые);
подготовку к сезонной эксплуатации;
текущий ремонт;
капитальный ремонт.

3. Санитарное содержание:

уборку помещений пользователей и мест общего пользования;
уборку прилегающей территории;
уход за зелеными насаждениями.

4. Прочие услуги:

обеспечение безопасности (организацию постов охраны и работы систем контроля доступа и видеонаблюдения);
финансовый менеджмент и отчетность;
страхование и управление рисками;
обеспечение учета недвижимого имущества (ведение паспорта объекта);
консультационные услуги⁸¹.

Под общим управлением объектом недвижимости и административными услугами обычно понимается следующий комплекс услуг (работ):

- 1) разработка стратегии и программы управления объектами недвижимости;
- 2) выбор подрядных и субподрядных организаций;
- 3) взаимодействие с государственными и городскими структурами, связанными с управлением и эксплуатацией зданий;
- 4) коммерческое использование объектов недвижимости (привлечение арендаторов, заключение договоров, контроль за выполнением договоров);
- 5) финансовый менеджмент, финансовая и оперативная отчетность (составление смет по эксплуатации здания, квартальные счета, составление бюджета, контроль за доходами и расходами);
- 6) страхование и управление рисками (страхование от ущерба, страхование гражданской ответственности);
- 7) консалтинг (обследование и изучение объекта недвижимости, составление рекомендаций);
- 8) разработка плана профилактических работ;

⁸¹ Инвестиции: учебник / Л.И. Юзвович [и др.]; под ред. Л.И. Юзвович. 2-е изд., испр. и доп. Екатеринбург: Урал. федер. ун-т, 2018. С. 310.

9) обучение персонала⁸².

Техническое обслуживание и ремонт строительных конструкций и инженерных систем на большинстве объектов недвижимости находятся в ведении главного инженера здания, начальников хозяйственных управлений и т. д. На ряде объектов такие службы немногочисленны и обеспечивают поддержание текущего состояния здания и проведение мелкого ремонта. Для выполнения дорогостоящих работ приглашаются подрядные организации, специализирующиеся на том или ином виде деятельности. Техническое обслуживание и ремонт строительных конструкций и инженерных систем включают в себя:

1) комплекс работ по обеспечению функционирования инженерных систем (кондиционирования, водоснабжения, канализации, вентиляции, лифтового оборудования, электроснабжения, слаботочных систем, видеонаблюдения, охраны и сигнализации);

2) обеспечение круглосуточного надзора за техническим состоянием и работой инженерных систем и оборудования;

3) проведение профилактических работ;

4) выполнение сезонных и регламентных работ;

5) разработку инструкций по техническому обслуживанию, ремонту и эксплуатации оборудования;

6) проведение аттестаций персонала;

7) выполнение нормативных актов и контроль за их соблюдением;

8) заключение договоров субподряда со специализированными организациями и контроль за выполнением принятых ими обязательств.

Под санитарным содержанием объекта понимается комплекс клининговых услуг, в который входят:

1) ежедневная уборка помещений;

2) сезонные работы по уборке, например мытье окон, обработка ковровых покрытий;

3) уход за дорогостоящими покрытиями, например кристаллизация мраморного пола;

4) благоустройство прилегающих территорий (например, ландшафтный дизайн), устройство газонов и клумб, поддержание зеленых насаждений в надлежащей форме.

Кроме того, управляющая компания заключает контракты на поставку товаров, проведение работ, оказание услуг, которые по квалификационным, технологическим или экономическим причинам не могут быть выполнены штатным персоналом управляющей компании в силу особенностей специализации.

⁸² Хаметов Т.И. Содержание системы управления земельно-имущественным комплексом // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 8 (46). С. 114–118.

Редевелопмент или снос объекта

На этих стадиях основной задачей является техническая поддержка, связанная с высвобождением объекта, включая организацию переездов, перевозку оборудования и т. д. Подготавливается и реализуется проект ликвидации либо, в случае целесообразности, редевелопмента объекта. Под редевелопментом понимается реконструкция объекта недвижимости или снос объекта с последующим возведением нового, более эффективного в использовании. Осуществляется юридическая поддержка, связанная с оформлением документов при смене собственника и государственной регистрации перехода права собственности или прекращением права в случае ликвидации комплекса (конкретного объекта)⁸³.

Эффективность функционирования земельно-имущественного комплекса на всех стадиях жизненного цикла определяется аналитически, при этом анализ рациональности и эффективности использования имущественного комплекса включает в себя ряд этапов.

В соответствии с законодательством Российской Федерации проведение инвентаризации обязательно перед составлением годового бухгалтерского баланса, однако на практике проводится лишь камеральная проверка (без фактического осмотра объектов). В результате в некоторых случаях складывается ситуация, когда у организаций имеется множество объектов недвижимого имущества, которые либо не учтены в составе основных средств, либо фактически уже утрачены (сносены, уничтожены вследствие физического износа либо незаконно изъяты третьими лицами без ведома организаций – титульных владельцев), но продолжают числиться в составе активов⁸⁴.

Особое внимание необходимо уделять развитию и эффективному использованию той части имущественного комплекса организации, которая позволяет ей обеспечивать свои бизнес-процессы. Важным аспектом фактического использования имущественного комплекса является его загруженность.

В современных экономических условиях необходимы методы и инструменты, способные повышать эффективность управления, обеспечивать достижение поставленных целей. Следовательно, система управ-

⁸³ Лобаков И.В., Матвеева А.А. Особенности определения рыночной стоимости земельно-имущественного комплекса коммерческого назначения (на примере объекта торговли, расположенного в г. Нягань ХМАО-Югра) // Актуальные вопросы науки и хозяйства: новые вызовы и решения: Сборник материалов LIV Студенческой научно-практической конференции, посвященной 75-летию Победы в Великой Отечественной войне. 2020. С. 302–306.

⁸⁴ Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru/> / (дата обращения: 08.04.2023).

ления имущественным комплексом должна строиться на основе неразрывного единства следующих взаимосвязанных элементов:

целедостижения;

непрерывного анализа фактического и возможного наиболее эффективного использования;

определения управляющих локаций (лиц, ответственных за управление каждым конкретным объектом недвижимости) и системы их мотивации;

контроля за объектами управления и деятельностью управляющих локаций;

предоставления отчетности о результатах управления;

принятия управленческих решений на основании анализа результатов контроля и отчетности и рынка недвижимости в разрезе его сегментов;

ответственности за результаты управления;

постоянного поступления, обработки и анализа информации о работе управляющих компаний и состоянии объектов управления.

В целях повышения эффективности управления имущественным комплексом необходимо разработать и внедрить информационную систему мониторинга технического состояния зданий и сооружений. Для эффективного управления системой мониторинга, автоматизации системы хранения и обработки технической информации следует разработать (приобрести) программный комплекс, способный хранить и обрабатывать данные технических паспортов, периодически проводимых осмотров, информацию о произведенных либо планируемых текущих и капитальных ремонтах с указанием суммы освоенных средств, сведения о предписаниях контролирующих органов с указанием объема выполненных работ, данные о текущем состоянии объекта и прилегающей территории с рекомендациями по дальнейшей эксплуатации объектов, а также позволяющий контролировать выполнение указанных рекомендаций.

Начальным этапом формирования информационной системы мониторинга технического состояния зданий и сооружений является создание его информационной модели – электронного технического паспорта здания.

Информационная система предполагает содержание интерактивной модели здания, благодаря чему возможно более реальное и полное отображение объекта и его свойств.

Система электронной паспортизации позволит хранить каталог с проектной, эксплуатационной и технической документацией, а также контролировать выполнение рекомендаций по эксплуатации объектов благодаря различным способам сигнализации о выполнении предписаний. В программный комплекс может быть включена функция создания отчетов о текущем техническом состоянии здания.

Данные электронного технического паспорта необходимо использовать в целях:

организации надлежащей технической эксплуатации каждого объекта имущественного комплекса образовательной организации;

адресного планирования капитального и текущего ремонта;

расчета затрат на содержание и ремонт общего имущественного комплекса организации;

получения объективных данных об объеме используемых энергетических ресурсов;

определения показателей энергетической эффективности;

оптимизации затрат путем внедрения программы энергоэффективности и ресурсосбережения;

определения экономической модели устойчивого развития организации⁸⁵.

Обновление базы данных должно проводиться не реже двух раз в год в период проведения плановых (весеннего и осеннего) технических обследований (осмотров) объектов имущественного комплекса. Данная актуализация с указанием параметров физического износа конструктивных элементов и инженерных систем послужит своевременному направлению необходимых финансовых и материальных средств на восстановление эксплуатационных показателей каждого конкретного объекта имущественного комплекса.

При работе с системой различным категориям пользователей могут быть назначены различные права, что обеспечивает уровень защиты от несанкционированного использования программы.

Главная цель создания информационной системы – обеспечить более оперативное и эффективное управление технической эксплуатацией зданий и сооружений, а также надежность и безопасность эксплуатируемых объектов посредством упорядочения хранения всей документации по конкретному объекту, повышения эффективности работы служб эксплуатации.

Информационная система, сведения электронного технического паспорта здания помогут точнее составлять годовые планы ремонтов и мероприятий по обеспечению безопасности объектов и отслеживать их выполнение. На основе полученной информации возможно прогнозирование материальных затрат организации на указанные цели на срок до пяти лет.

Совершенствование механизмов принятия управленческих решений на основе применения электронного технического паспорта как инструмента позволит создать условия для дальнейшего повышения

⁸⁵ Рогатнев Ю.М. Перспективные направления развития земельно-имущественного комплекса города // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2020. № 6 (185). С. 11–15.

качества производственных и иных управленческих процессов, обеспечит надежное функционирование и эффективное использование всех систем имущественного комплекса, поддерживающих деятельность организации.

На основании проведенных исследований можно сделать вывод о том, что земельно-имущественный комплекс организации соответствует признакам открытой и сложной экономико-социальной системы.

1.7. Понятие инвестиционного потенциала и его роль в управлении земельно-имущественными комплексами

Россия отличается высокой степенью неравномерности экономического развития в территориальном разрезе, что во многом определяется географическим распределением природных ресурсов, природно-климатическими условиями, исторически сложившейся инфраструктурой, менталитетом населения и другими факторами объективного характера. Если, например, экспортная ориентированность регионов, добывающих нефть и газ, задана географически и геологически, то промышленная ориентированность нередко определяется особенностями развития страны в период индустриализации 30-х годов прошлого века. Безусловно, в силу вышеупомянутых причин полное сходство в региональном развитии невозможно. По причине влияния многих вышеназванных факторов имеет место и сложившаяся специализация регионов, одни из которых выступают финансовыми центрами, и это задает их вектор развития, другие являются добывающими, третьи – аграрно-промышленными, четвертые – промышленными. Радикально изменить такое распределение в обозримой перспективе вряд ли возможно и целесообразно, но снизить существующие диспропорции в социально-экономическом развитии, напрямую отражающиеся на жизни людей, необходимо.

Кроме того, в современных условиях ведения экономических процессов в мире нельзя с уверенностью полагаться на западных партнеров и рассчитывать на поддержку ими перспективных долгосрочных экономических проектов. В настоящее время во главу угла поставлены политические угрозы, обиды и, как следствие, вводимые санкции. Реализация вновь вводимых санкций разрушает устои рыночной экономической системы, возвращая нас к закрытым плановым механизмам распределительного хозяйствования. Это негативно сказывается на интеграции деятельности разных стран при решении социально-экономических, экологических, технических и других проблем современного общества. С учетом вводимых санкций и выстраивания жестких ответных мер Правительство РФ вынуждено переходить от открытого рыночного механизма хозяйствования к смешанному типу,

проводя курс, ориентированный в первую очередь на национальную безопасность (военную, территориальную, политическую, экономическую, демографическую, научную, образовательную и т. д.). Это позволит стране стать независимой от враждебно настроенного политико-экономического сообщества Европы и Америки, выстраивая взаимодействие с другими экономическими партнерами в рамках национальных экономических и политических интересов. Оказавшись в искусственной изоляции от потребительских рынков и поставщиков сырья и продукции, Россия ищет новые подходы и пути стабильного развития в новых политических и экономических условиях. Одним из таких механизмов развития национальной экономики является создание позитивного инвестиционного климата как основного элемента национальной экономики по стране в целом и по каждому региону Российской Федерации.

Развитие экономики государства зависит от активности субъектов, участвующих в хозяйственной жизни. Жизнеобеспечение экономического организма осуществляется за счет взаимодействия участников оборота. В значительной степени такое взаимодействие представляет собой движение или передачу имущества от одного субъекта к другому. При этом каждый из участников экономического оборота ставит перед собой определенные цели, ради достижения которых он готов вкладывать денежные средства, иные материальные или нематериальные активы. Вложения активов заинтересованного лица, совершенные с определенными целями, называют инвестициями (термин «инвестиции» восходит к латинскому *investire* – «одевать, покрывать, окружать»), а совершение таких вложений – инвестиционной деятельностью. Инвестиционные процессы происходят в различных сферах экономической деятельности. При этом чем выше уровень развития экономики, тем большим удельным весом характеризуется оборот имущественных прав, а также финансовые инвестиции (осуществляемые на фондовом рынке). В экономиках с менее высоким уровнем развития основные инвестиции имеют место в области капитального строительства (это так называемые реальные инвестиции).

Таким образом, в настоящее время наиболее значимыми являются вопросы стимулирования экономического роста, повышения уровня социально-экономического развития региона и роста общего благосостояния.

Как указывает И.М. Голайдо⁸⁶, значительное внимание должно уделяться проблемам повышения инвестиционной привлекательности за счет активного развития рынка инвестиций, поскольку это ключевой фактор сбалансированного регионального развития. В настоящее время

⁸⁶ Голайдо И.М., Сухорукова Н.В., Цвырко А.А. Оценка инвестиционной привлекательности региона // Вестник ОрелГИЭТ. 2020. № 2 (52). С. 54–63.

инвестиции играют исключительно важную роль в социально-экономическом развитии регионов нашей страны. Развитие территорий невозможно без инвестиций, а инвестиции – это оптимальный способ удовлетворения интересов инвесторов.

Основными факторами, сдерживающими создание благоприятного инвестиционного климата, выступают:

инфраструктурные ограничения, которые препятствуют созданию высокотехнологичных и энергоемких производственных мощностей, характеризующихся высокой производительностью труда;

отсутствие региональных институтов развития, интегрированных в федеральный и международный инвестиционные процессы;

недостаточно эффективное использование существующих на данный момент преимуществ экономико-географического положения;

низкий уровень ликвидности основных фондов большинства организаций и, как следствие, невозможность активного использования инвестиционных механизмов, таких как долгосрочное кредитование, лизинг;

низкий уровень инвестиционной и эмиссионной активности организаций;

зависимость экономики от внешних факторов – рыночной конъюнктуры и цен на сельскохозяйственную продукцию, транспортных тарифов, тарифов на топливно-энергетические ресурсы;

сокращение численности населения региона;

«слабость» бюджетной базы региональных бюджетов⁸⁷.

На основании статистических данных рассмотрим экономическую и инвестиционную привлекательность регионов РФ⁸⁸.

⁸⁷ Голайдо И.М., Сухорукова Н.В., Цвырко А.А. Оценка инвестиционной привлекательности региона // Вестник ОрелГИЭТ. 2020. № 2 (52). С. 54–63; Голайдо И.М., Уварова Е.Е. Инвестиционный климат региона: содержание, структура и проблемы формирования // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2016. № 3. С. 236–242; Жариков В.В., Безпалов В.В. Безопасность России с учетом консолидации экономической деятельности регионов // Наука и Мир. 2014. № 10 (14). С. 77–85; Ильющенко А.В. Сущность категории инвестиционная привлекательность региона // Бизнес-образование в экономике знаний. 2017. № 1 (6). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-kategorii-investitsionnaya-privlekatelnost-regiona> (дата обращения: 13.01.2023); Исаев Л.Д. К вопросу о сущности понятия «инвестиционный потенциал региона» // Научные перспективы XXI века: материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. 2015. С. 82–83.

⁸⁸ Наролина Ю.В. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск как основные составляющие инвестиционной привлекательности региона // Вестник ТГУ. 2009. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyy-potentsial-i-investitsionnyy-risk-kak-osnovnye-sostavlyayushchie-investitsionnoy-privlekatelnosti-regiona> (дата обращения: 25.01.2023).

Исходной информацией для оценки привлекательности инвестиций в конкретный субъект выступают законодательные акты, региональные исследования, публикации и опросы. Однако самыми важными источниками являются статистические данные по развитию регионов, которые собираются уполномоченными органами. Существует множество методик оценки уровня бизнес-привлекательности субъектов федерации. Они различаются между собой позициями в методологическом расчете и самими методами проведения расчетов. Национальный рейтинг субъектов федерации базируется на официальной информации, которая собирается Росстатом и уполномоченными федеральными ведомствами.

По данным ESG-рейтинга российских регионов, текущий экономический кризис не имеет аналогов ни в мировой, ни в российской истории, так как впервые вызван не экономическими или политическими, а эпидемиологическими факторами.

Валовой региональный продукт – запаздывающий индикатор, поэтому на основе сведений ESG-рейтинга рассмотрены оперативные данные по промышленному производству, строительству, инвестициям, сельскому хозяйству, доходам населения и розничной торговле. Большинство из них демонстрировали замедление роста еще к концу 2019 года после выхода из спада 2015–2016 годов. Промышленное производство в 2019 году выросло только на 2,3 % против 3,5 % годом ранее (при спаде в 17 регионах (13 в 2018 году)). Строительство показало рост на 0,6 % (после 6,3 % в 2018 году) при спаде в 45 субъектах. Инвестиции выросли на 1,7 % при спаде в 31 регионе (5,4 % роста в 2018 году при спаде в 34 регионах). Исключение составляет сельское хозяйство, которое выросло на 4 % после спада на 0,6 % в 2018 году, но эта отрасль почти всегда движется вне общего тренда из-за погодных факторов и динамики мирового рынка⁸⁹.

В Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в регионах России, который ежегодно готовит Агентство стратегических инициатив (АСИ) совместно с деловыми объединениями, Москва заняла первое место и сохранила свое лидерство.

На втором месте находится Республика Татарстан, которая также удержалась на своих позициях. Третью строчку рейтинга заняла Тульская область, год назад занимавшая шестое место.

⁸⁹ О Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в 2020 году. URL: <http://council.gov.ru/media/files/h20NUEAaMeuklQHtVG5nILAm3D327pYJ.pdf> (дата обращения: 17.07.2023).

В первую десятку вошли Республика Башкортостан и Ярославская область, а также вернулся Краснодарский край (рис. 7)⁹⁰.

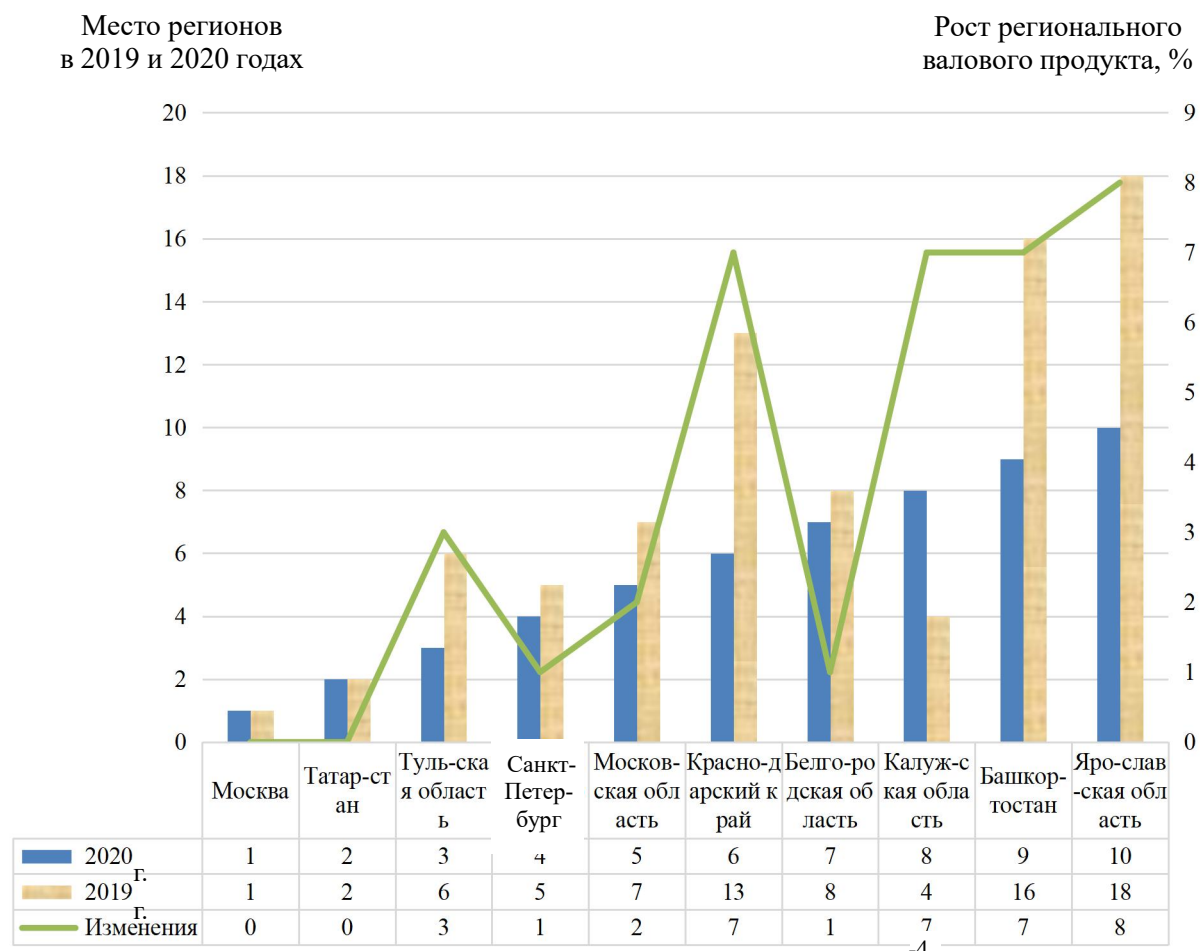


Рис. 7. Первая десятка рейтинга инвестиционного климата в регионах России

Во второй десятке в 2020 году пять новых регионов. Нижегородская область поднялась с 57-го на 18-е место (рис. 8).

⁹⁰ О Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в 2020 году. URL: <http://council.gov.ru/media/files/h20NUEAaMeuklQHtVG5nILAm3D327pYJ.pdf> (дата обращения: 17.07.2023).

Рост (снижение) регионального
валового продукта по регионам, %

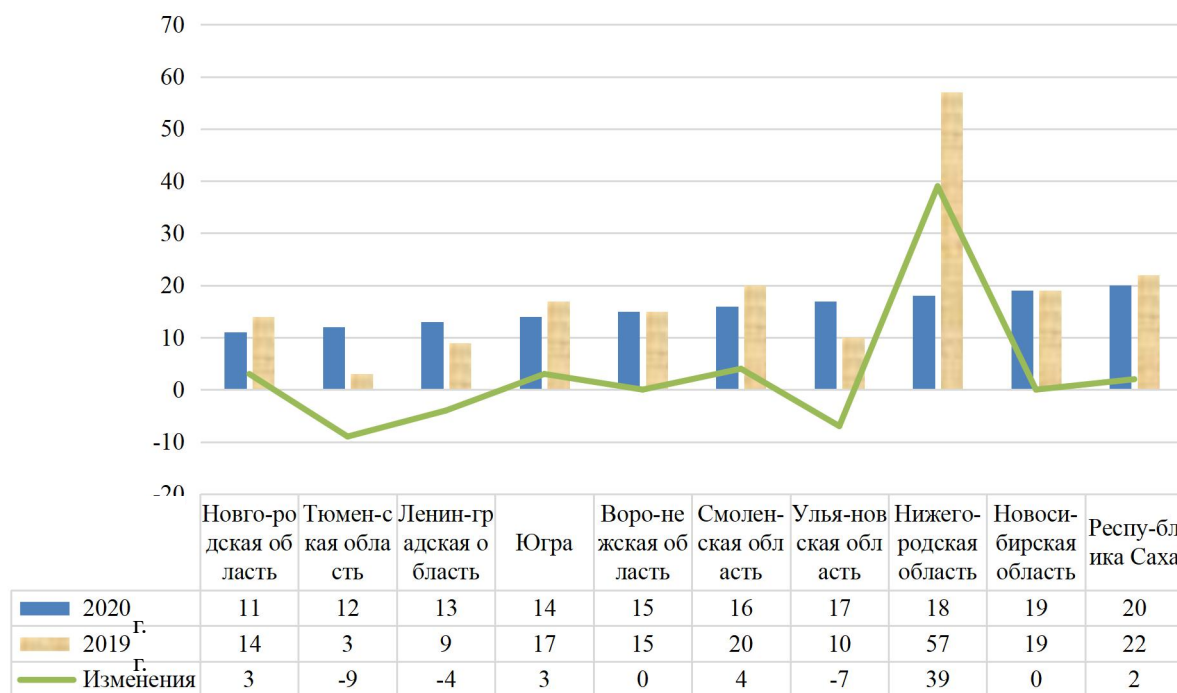


Рис. 8. Вторая десятка рейтинга инвестиционного климата в регионах России

В третью десятку попали Амурская, Ивановская и Сахалинская области, на 7 позиций поднялась Калининградская область (рис. 9).



Рис. 9. Рейтинг 2020, топ-30 регионов

Регионы Дальневосточного федерального округа продемонстрировали позитивную динамику в национальном рейтинге. Республика Саха (Якутия) вошла в первую двадцатку, Амурская область, Камчатский край и Сахалинская область – в топ-30, а Республика Бурятия и Приморский край вплотную приблизились к этому показателю. Серьезную работу провела и команда Забайкальского края: с одной из последних позиций регион переместился в середину рейтинга. Владимир Путин поставил регионам Дальнего Востока задачу до 2020 года достичь показателей не ниже уровня первой тридцатки.

В 2020 году половина регионов улучшили свой интегральный индекс по сравнению с прошлым годом, 31 из них демонстрируют устойчивый рост второй год подряд. Уже несколько последних лет аналитики выявляют значимую корреляцию между позицией в рейтинге и объемом инвестиций на душу населения региона.

Основной прирост пришелся на такие направления оценки, как регуляторная среда и институты для бизнеса. При этом, по мнению предпринимателей, по-прежнему остро стоят вопросы контрольно-надзорной деятельности и административного давления на бизнес. Это выражается, в частности, в увеличении на 21 % количества запрошенных у предприятия дополнительных документов и контрольно-надзорных мероприятий, а также в повышении до 31,85 % доли компаний, столкнувшихся с давлением со стороны органов власти или естественных монополий⁹¹.

Совет Федерации уделяет самое пристальное внимание вопросам улучшения инвестиционного климата в субъектах федерации. В частности, в Постановлении от 8 июля 2020 года № 274-СФ «О предложениях Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации по формированию концепции федерального бюджета на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов» Правительству Российской Федерации рекомендовано стимулировать применение субъектами федерации инвестиционного налогового вычета, в том числе обеспечив признание данного вычета эффективной налоговой льготой, и предусмотрены ассигнования из федерального бюджета на частичную компенсацию выпадающих доходов региональных бюджетов от применения инвестиционного налогового вычета.

Очередной ежегодный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, подготовленный агентством RAEX, показывает, что в мировой пандемический кризис субъекты РФ вступили с нарастающими инвестиционными рисками. Основная (если не единственная) надежда для

⁹¹ Смартека. URL: <https://smarteka.com/news/moskva-tatarstan-i-tul-skaa-oblast-vozglavili-investicionnyj-rejting-regionov-top-30-regionov-liderov> (дата обращения: 24.02.2023).

многих территорий перед лицом наступающего социально-экономического шторма – поддержка со стороны федерального бюджета.

Перелом в траектории развития инвестиционных рисков на уровне регионов наметился еще по итогам 2019 года (после двух лет снижения основные составляющие интегрального инвестриска сначала замерли, а в 2020 году стали нарастать), и это несмотря на то, что ряд статистических показателей по итогам 2019 года были относительно неплохими: доля регионов, где инвестиции в основной капитал снижались, уменьшилась (41 % против 45 % годом ранее), а объем самих капиталовложений продемонстрировал рост – с 4,3 % по итогам 2018-го до 5,4 % в 2019 году.

Назревающие негативные тенденции проявились несколько позже – за первую половину 2020 года инвестиции рухнули на 4 % (падение показателя отмечено почти в половине субъектов федерации). Спад мог оказаться еще заметнее, если бы не спешная реализация федеральными властями пакета антикризисных мер. По оценке Минэкономразвития, рост капитальных расходов консолидированного бюджета в январе–августе составил 34,8 %.

По ряду ключевых показателей, принимаемых для оценки положения дел в регионах, ситуация развивается по пессимистическому сценарию, причем фронтально. По данным Росстата, доля территорий, где наблюдается падение доходов населения, с 27 % в 2019 году выросла до 95 % по итогам второго квартала 2020 года (рис. 10), а в целом за 2020 год произошло снижение реальных располагаемых доходов на 3,0 %. Это неизбежно привело к провалу в обороте розничной торговли за январь–сентябрь 2020 года почти на 5 % (рис. 11). Указанная тенденция характерна для 85 % регионов.

Источник: RAEX (РАЭК-Аналитика)



Рис. 10. Динамика инвестиций в основной капитал

Источник: RAEX (РАЭК-Аналитика)

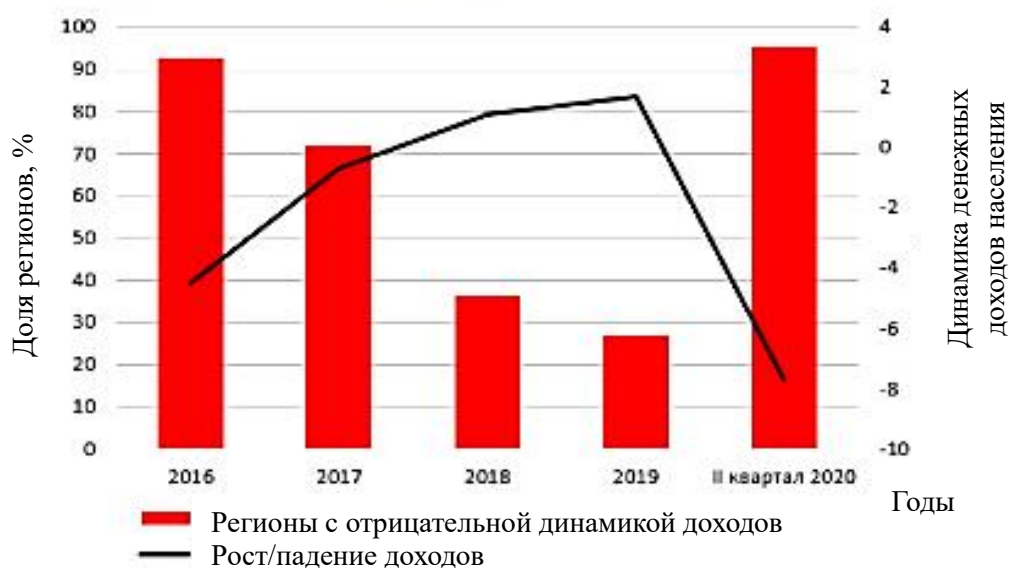


Рис. 11. Динамика реальных денежных доходов населения

На фоне карантинных ограничений произошел рост безработицы. За апрель–июнь 2020 года ее уровень достиг 6,0 % (против 4,6 % за аналогичный период предыдущего года). Особенно ощутимо проблема занятости проявляется в сфере малого и среднего бизнеса. Оказанная федеральными и региональными властями поддержка в данном секторе помогает несколько снизить остроту проблемы, но не способна полностью нивелировать последствия локдауна для наиболее уязвимого сегмента предпринимательской деятельности. Удар по малому и среднему бизнесу сказался на показателях тех регионов, где малый бизнес наиболее развит и в нем занята существенная доля населения. Это в первую очередь мегаполисы – в Санкт-Петербурге (2-е место по интегральному риску в нынешнем списке) число предприятий малого и среднего бизнеса на 1 000 чел. населения составляло по итогам 2019 года 42,5, а в Москве (6-е место по интегральному риску) – 41,7. Конечно, преувеличивать влияние «малой экономики» на города-миллионники не стоит, но падение занятости в секторе и, следовательно, снижение доходов у соответствующей части населения неизбежно скажется на общей ситуации в столицах. Что касается регионов вроде Самарской области, также входящей в топ-10 по числу предприятий малого и среднего бизнеса на 1 000 чел., то здесь влияние кризиса через низовую экономику будет только усиливаться, способствуя дальнейшему повышению уровня инвестиционного риска (в нынешнем рейтинге область опустилась на четыре позиции в списке, заняв 17-е место).

Ухудшение состояния дел с экономикой на уровне регионов фиксируют и другие показатели, главный из которых – снижение ВВП, которое, по данным Росстата, во втором квартале 2020 года составило

8,0 % (год к году). Причем это падение затронуло практически все регионы, значимые с точки зрения вклада в российскую экономику. Из 85 субъектов РФ более половины (52 %) валового внутреннего продукта формируют всего десять: Москва (6-е место по интегральному риску в представленном рейтинге) и Санкт-Петербург (2-е место), Московская (1-е место) и Свердловская области (16-е место), Ханты-Мансийский (19-е) и Ямало-Ненецкий (29-е) автономные округа, Краснодарский (9-е) и Красноярский (36-е) края, республики Татарстан (7-е) и Башкортостан (23-е). Перечисленные регионы закономерно занимают верхние строчки в рейтинге по потенциалу, т. е. доле на общероссийском рынке, но и они вынуждены для смягчения последствий кризиса и карантинных ограничений прибегать к заимствованиям и рассчитывать на поддержку из центра. К примеру, даже в сравнительно спокойном 2019 году такие экономические гиганты, как Подмосковье, Свердловская область и Башкирия, входили в топ-10 регионов по дефициту консолидированного регионального бюджета с показателями соответственно 9,1; 6,4 и 4,3 % превышения расходов над собственными доходами.

Указанная тенденция только нарастает. По данным Минфина, за 10 месяцев 2020 года объем государственного долга субъектов РФ увеличился более чем на 100 млрд руб., при этом половина регионов показала прирост объема задолженности перед федеральным бюджетом. В целом за январь–октябрь 2020 года объем межбюджетных трансфертов вырос на 57,3 % к аналогичному прошлогоднему периоду.

Понятно, что такие изменения неизбежно ведут к усилению контроля за региональными бюджетами, что выразилось в принятии президентом решения о личной ответственности министра финансов за исполнение региональных бюджетов. Пока это временная мера, но в условиях нарастающего кризиса она может стать и постоянной, а поскольку в современных условиях «лишние» ресурсы, в том числе инвестиционные, имеются только у федерального центра, то его роль в формировании инвестиционной привлекательности регионов в очередной раз возрастет⁹².

Проведенный анализ экономической ситуации в регионах за 2019 и 2020 годы показывает, что основными направлениями поддержки перечисленных регионов должны стать стимулирование роста экономической активности за счет реализации ключевых инвестиционных проектов с высоким мультипликативным эффектом, специальных программ для предприятий малого (включая микропредприятия) и среднего бизнеса, дополнительной финансовой помощи наиболее нуждающимся группам населения (что должно увеличить спрос на региональном потребительском рынке), а также за счет дополнительного

⁹² Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов RAEX за 2020 год. URL: <https://raex-a.ru/ratings/regions/2020#tab1> (дата обращения: 13.01.2023).

увеличения объемов федеральных трансфертов в консолидированные региональные бюджеты и объемов бюджетных кредитов в целях обеспечения гарантированного финансирования отраслей экономики и социальной сферы указанных регионов, что в совокупности даст возможность обеспечить занятость экономически активного населения.

В настоящее время наиболее значимы вопросы стимулирования экономического роста, повышения уровня социально-экономического развития региона и роста общего благосостояния.

На основании анализа инвестиционной привлекательности субъектов РФ за 2020 год можно с уверенностью отметить, что залогом первых мест в рейтинге являются хорошие условия для ведения бизнеса, природные ресурсы и столичные преимущества. На первых строках по-прежнему находится Москва. Постепенно выбиваются в лидеры регионы с развивающимся ресурсным потенциалом. Важным условием для инвестиционного успеха также остается комфорт оказания институциональных услуг, что доказали Белгородская и Калужская области. В ряде регионов инвестиционный потенциал повышается благодаря поддержке со стороны государства и разумному распределению средств между отраслевыми структурами. Многие субъекты занялись реформированием этой сферы, включая создание системы привлечения инвесторов, снижение барьеров административного уровня, оптимизацию регистрационных процедур и пр. Можно отметить интенсивные вливания из Китая и других стран, что компенсирует утрату некоторых европейских партнеров.

Необходимо подчеркнуть, что вопрос о закономерностях инвестиционной деятельности является предметом прежде всего экономической науки. В литературе даже указывают на то, что понятие «инвестиции» имеет исключительно экономическое содержание. Так, А.М. Лаптева и О.Ю. Скворцов раскрывают экономическую сущность инвестиций и инвестиционной деятельности, исходя из тех подходов, которые сложились в экономической доктрине. Для этих целей исследователи выделяют основные признаки инвестирования (рис. 12)⁹³.

Таким образом, инвестиции представляют собой вложения, предполагающие получение выгод в будущем, осуществляемые на рискованных началах за счет сбережений или привлеченных средств и преследующие определенные социально значимые цели.

В связи с вышесказанным первостепенной задачей является привлечение инвестиций на региональном уровне. Однако инвестиции, как и любой другой ресурс, ограничены, поэтому потенциальные инвесторы тщательно оценивают представленные на рынке объекты инвестирования.

⁹³ Лаптева А.М., Скворцов О.Ю. Инвестиционное право: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2019. С. 135.

Следовательно, каждый отдельный регион должен стремиться повысить свою инвестиционную привлекательность.

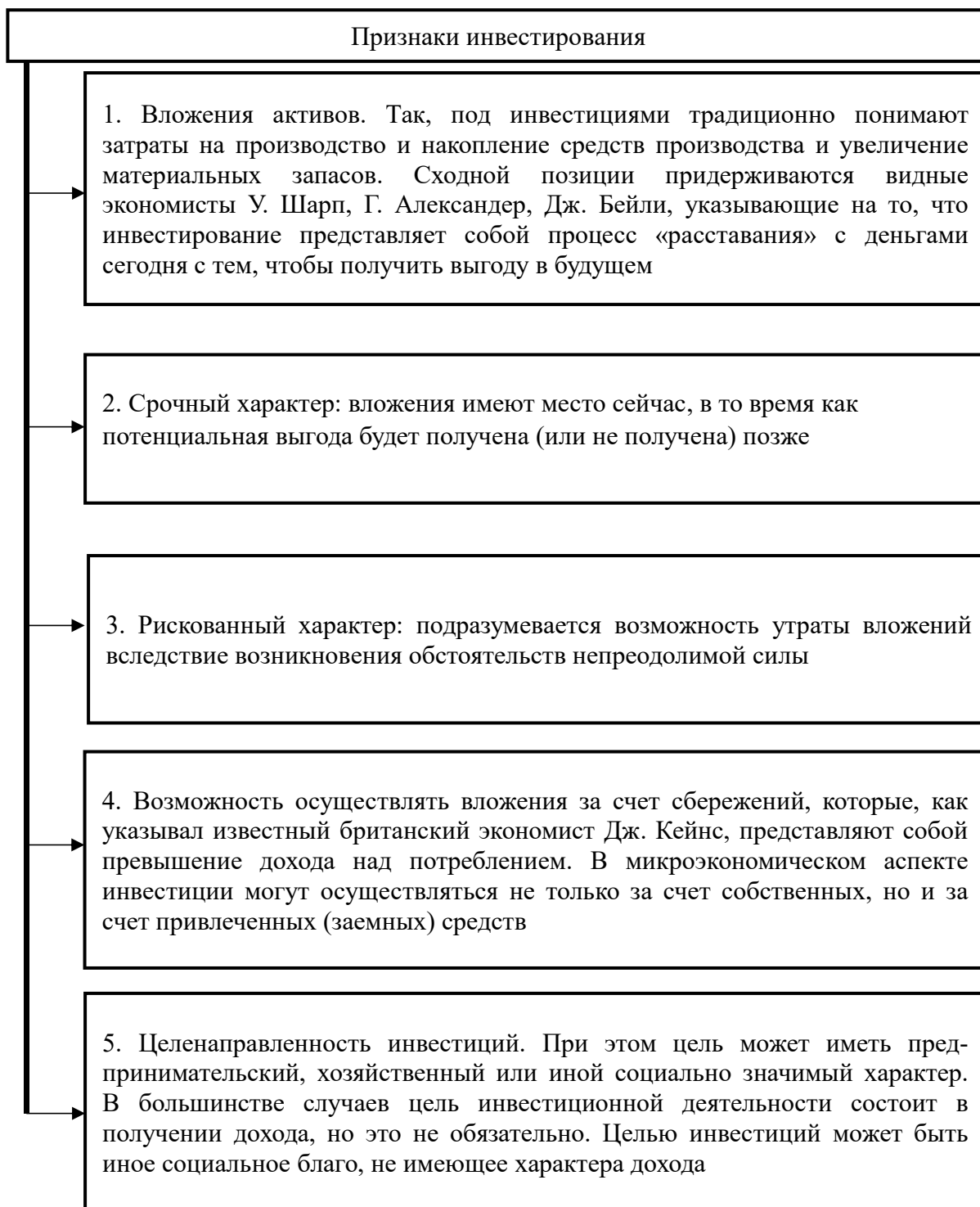


Рис. 12. Основные признаки инвестирования

Существует множество определений понятия инвестиционной привлекательности региона. Например, Б.Р. Алеев полагает, что инвестиционная привлекательность региона представляет собой интегральный показатель, определяющий вектор движения физического, финансового, интеллектуального и человеческого капиталов, неразрывно связанный с оценкой и развитием инвестиционного потенциала, эффективным управлением инвестиционным риском⁹⁴. Е.В. Масленникова рассматривает инвестиционную привлекательность региона как интегральную характеристику среды инвестирования, формирующуюся на основе оценки инвестиционного потенциала и инвестиционного риска региона и отражающую субъективное восприятие региона потенциальным инвестором. Инвестиционная привлекательность имеет субъективный характер и показывает, насколько объект инвестирования соответствует целям конкретного инвестора, т. е. его субъективному восприятию региона, на которое, в свою очередь, может оказывать влияние объективная оценка инвестиционного климата территории⁹⁵. По мнению А.Г. Третьякова, инвестиционная привлекательность региона – это система или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данном регионе⁹⁶. А.С. Пронин трактует инвестиционную привлекательность как независимую переменную, которая определяет уровень инвестиционной активности. Данное определение, по мнению А.В. Ильющенко, можно считать классическим⁹⁷. При этом А.В. Ильющенко считает эту трактовку верной, но недостаточно полной, поскольку она учитывает только объективные признаки, тогда как необходимо принимать во внимание и ряд факторов, носящих субъективный характер, чтобы полученная оценка была более точной и правильной. Не менее важным аспектом данного определения является выставление субъективной оценки компетентными экспертами, знающими текущее состояние ситуации в исследуемом регионе.

⁹⁴ Алеев Б.Р. Повышение инвестиционной привлекательности регионов России // Евразийский союз ученых. 2018. № 4-6 (49). С. 10–12.

⁹⁵ Масленникова Е.В. Инвестиционная привлекательность региона: методики оценки и рейтинги инвестиционной привлекательности // Вестник факультета управления Челябинского государственного университета. 2017. № 2. С. 37–40.

⁹⁶ Третьяков А.Г. Управление инвестиционной активностью в регионе: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. экон. наук. М., 2006. С. 8.

⁹⁷ Ильющенко А.В. Сущность категории инвестиционная привлекательность региона // Бизнес-образование в экономике знаний. 2017. № 1 (6). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-kategorii-investitsionnaya-privlekatelnost-regiona> (дата обращения: 13.01.2023).

Таким образом, инвестиционная привлекательность региона определяется наличием определенных условий, влияющих на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования⁹⁸.

Нередко инвестиционную привлекательность отождествляют с инвестиционным климатом. По мнению Б.Т. Кузнецова, желание инвестора вложить свои денежные средства в инвестиционные проекты страны зависит от инвестиционного климата, который обусловлен рядом политических, экономических, юридических, социальных и других факторов. При этом важнейшими факторами, определяющими инвестиционный климат, являются степень риска и величина доходности. Инвестор должен быть в значительной степени уверен в получении дохода, способного компенсировать ему отказ от потребления имеющихся средств в настоящее время и инфляционные потери. Так, потери за счет наступления рискованных событий не должны превышать средних в развитых странах⁹⁹. Благоприятный инвестиционный климат необходим для привлечения различных видов инвестиций в экономику, для внедрения инновационных разработок, наращивания основных фондов, а также подъема государства. Таким образом, понятие инвестиционного климата отличается комплексностью.

Как отмечает В.В. Литвинова, инвестиционный климат региона – интегральная характеристика среды инвестирования, получаемая на основании оценки инвестиционной привлекательности региона в течение длительного промежутка времени (более пяти лет) и влияющая на желание потенциального инвестора осуществить вложения¹⁰⁰. Инвестиционный климат, как считают И.М. Голайдо и Е.Е. Уварова, – это среда, в которой протекают инвестиционные процессы и которая формируется под влиянием политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в регионе и степень риска инвестиций¹⁰¹. А.С. Васильева под инвестиционным климатом региона понимает совокупность факторов формирования регионального инвестиционного рынка¹⁰². Л.И. Юзвович

⁹⁸ Крыгина А.П. Стратегические подходы к формированию инвестиционной привлекательности сельского хозяйства // Вопросы экономики и управления. 2016. № 3. С. 81–83.

⁹⁹ Кузнецов Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2016. С. 121.

¹⁰⁰ Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финансовый ун-т, 2013. С. 47.

¹⁰¹ Голайдо И.М., Уварова Е.Е. Инвестиционный климат региона: содержание, структура и проблемы формирования // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2016. № 3. С. 236–242.

¹⁰² Васильева А.С. Особенности инвестиционного климата Архангельской области // Вектор экономики. Архангельск. 2020. № 10 (52). С. 27–35.

определяет инвестиционный климат как весьма сложное многомерное понятие, включающее внешние факторы, действующие в определенном периоде¹⁰³.

Оценка различных составляющих инвестиционного климата позволяет определить уровень инвестиционного риска, целесообразность и привлекательность осуществления вложений. Тенденции регионального развития привели к кардинальным изменениям инвестиционного поля и предпочтений инвесторов. Мировой финансовый кризис заставил инвесторов переосмыслить приоритеты как с позиции оценки рисков, так и с точки зрения потенциала регионов. Сегодня в борьбе за инвестиции имеют шансы выиграть регионы с низкими «гуманитарными» рисками (криминальным, управленческим, социальным), а вот один из главных факторов инвестиционных предпочтений – инвестиционный потенциал – менее актуален, чем уровень развития инфраструктуры. Рассмотрим факторы, определяющие инвестиционный климат в Российской Федерации (рис. 13).



Рис. 13. Факторы, определяющие инвестиционный климат

Неоднородность инвестиционного пространства Российской Федерации и рациональная дифференциация инвестиционного климата регионов позволяют наилучшим образом использовать инвестиционный капитал каждого субъекта РФ при централизованном регламенте

¹⁰³ Инвестиции: учебник / Л.И. Юзвович [и др.]; под ред. Л.И. Юзвович. 2-е изд., испр. и доп. Екатеринбург: Урал. федер. ун-т, 2018. С. 311.

финансирования из федерального бюджета и тем самым обеспечить экономический рост в инвестиционном бизнесе¹⁰⁴.

Инвестиционная привлекательность и инвестиционная активность – составляющие инвестиционного климата. Структура последнего представлена на рис. 14¹⁰⁵.

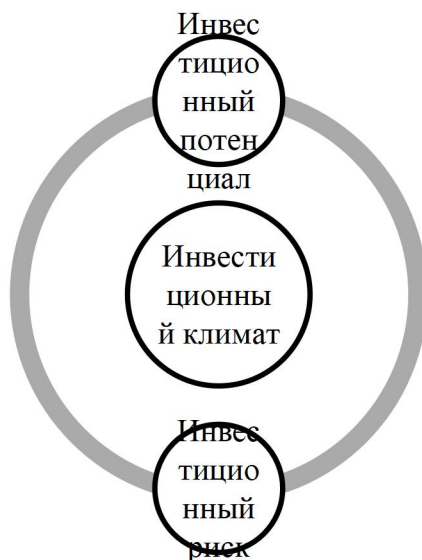


Рис. 14. Структурные элементы инвестиционного климата

В настоящее время, как полагает Л.Д. Исаев¹⁰⁶, существует довольно много потенциальных вариантов привлечения инвестиций в экономику субъектов страны, но необходимо отметить, что не все они могут изменить ситуацию в регионе. Одним из главных показателей, определяющих инвестиционную привлекательность территории, является инвестиционный потенциал региона.

В экономической литературе в последнее десятилетие названное понятие встречается достаточно часто, однако четкого определения его не дается. Некоторые авторы под инвестиционным потенциалом понимают «определенным образом упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов, позволяющих добиться эффекта синергизма при их

¹⁰⁴ Инвестиции: учебник / Л.И. Юзвович [и др.]; под ред. Л.И. Юзвович. 2-е изд., испр. и доп. Екатеринбург: Урал. федер. ун-т, 2018. С. 297.

¹⁰⁵ Голайдо И.М., Уварова Е.Е. Инвестиционный климат региона: содержание, структура и проблемы формирования // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2016. № 3. С. 236–242. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27114245> (дата обращения: 14.01.2021)

¹⁰⁶ Исаев Л.Д. К вопросу о сущности понятия «инвестиционный потенциал региона» // Научные перспективы XXI века: материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. 2015. С. 82–83.

использовании»¹⁰⁷. Р. Коуз трактует инвестиционный потенциал региона как совокупную возможность отраслевых непостоянных ресурсов, позволяющих увеличивать капиталовооруженность труда и повышать способность хозяйствующих субъектов, оперирующих запасами этих ресурсов, обеспечивать во времени устойчивый экономический доход¹⁰⁸. По мнению Л.Б. Самойловой, инвестиционный потенциал есть совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических свойств региона, имеющих высокую значимость для привлечения инвестиций в основной капитал региона¹⁰⁹

С другой стороны, как считает Н.К. Калугина¹¹⁰, инвестиционный потенциал – это совокупность имеющихся у региона факторов производства (таких, например, как высокий уровень потребительского спроса или многообразие сфер вложения капитала), которые удовлетворяют его потребности в инвестиционных ресурсах без привлечения заемных средств.

Инвестиционный потенциал включает в себя достаточность условий для регистрации и осуществления бизнеса, учет инвестиционных рисков, присущих именно этой конкретной территории, а также показатели окупаемости инвестиционных проектов¹¹¹. Данное определение дается рейтинговыми агентствами, которые проводят ежегодную оценку инвестиционного потенциала каждого региона.

Основываясь на вышеперечисленных трактовках, сформулируем наиболее полное определение понятия «инвестиционный потенциал региона». Инвестиционный потенциал (инвестиционная емкость) региона – это способность всех имеющихся в распоряжении региона экономических ресурсов (как собственных, так и привлеченных извне) обеспечивать поддержание на должном уровне благоприятного

¹⁰⁷ Бандурин А.В., Шахманов Ф.И. Проблемы организации эффективной инвестиционно-заемной деятельности корпораций в регионе // Экономика производства. 1999. № 9. С. 33–42.

¹⁰⁸ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993. С. 78.

¹⁰⁹ Наролина Ю.В. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск как основные составляющие инвестиционной привлекательности региона // Вестник ТГУ. 2009. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyy-potentsial-i-investitsionnyy-risk-kak-osnovnye-sostavlyayushchie-investitsionnoy-privlekatelnosti-regiona> (дата обращения: 25.01.2023).

¹¹⁰ Калугина Н.К. Сущность понятий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный потенциал» региона // Гуманитарные научные исследования. 2018. № 10. URL: <http://human.snauka.ru/2018/10/25249> (дата обращения: 14.01.2023).

¹¹¹ Скурихина Е.В. Инвестиционно-инновационный потенциал региона: сущность, содержание, факторы состояния и развития // Молодой ученый. 2012. № 3. С. 192–195. URL: <https://moluch.ru/archive/38/4373/> (дата обращения: 06.01.2023).

инвестиционного климата и реализацию инвестиционной деятельности исходя из социально-экономической политики региона¹¹².

Инвестиционный потенциал региона представляет собой совокупность отдельных потенциалов (рис. 15).



Рис. 15. Структура инвестиционного потенциала

Перечисленные факторы в одинаковой степени влияют на инвестиционный потенциал пространства. Основываясь на них, потенциальный инвестор может выбрать наиболее выгодные направления инвестиционной деятельности и проанализировать ее возможные масштабы на данной территории.

Каждый из принимаемых в расчет факторов может быть оценен с помощью специального набора показателей. Так, Национальное Рейтинговое Агентство (НРА) рассматривает семь ключевых факторов региональной инвестиционной привлекательности (рис. 16)¹¹³.

¹¹² Безпалов В.В., Байкова А.Н. Развитие инвестиционного потенциала региона на современном этапе // Теория и практика современной науки: сборник статей. М.: Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований», 2014. С. 204–210. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22898935> (дата обращения: 01.02.2023).

¹¹³ Инвестиционный портал регионов России. URL: <https://www.investinregions.ru/ratings/ra-national/> (дата обращения: 31.03.2023).

1. Географическое положение и природные ресурсы: удобство географического положения региона, наличие в регионе основных видов природных ресурсов (в том числе топливно-энергетических), уровень загрязнения окружающей среды, возможности очистки стоков и переработки

2. Трудовые ресурсы региона: основные характеристики трудовых ресурсов региона, в том числе численность экономически активного населения, уровень занятости и безработицы, объем предложения квалифицированной рабочей силы, а также производительность труда

3. Региональная инфраструктура: уровень развития и доступности как «жесткой», так и «мягкой» инфраструктуры. В понятие «жесткой» инфраструктуры включается транспортная, энергетическая, телекоммуникационная, жилищная инфраструктура. «Мягкая» инфраструктура включает в себя несколько составляющих, из которых с точки зрения инвестиционной привлекательности наибольшее значение имеет финансовая инфраструктура

4. Внутренний рынок региона (потенциал регионального спроса): уровень развития внутреннего рынка региона (в том числе масштабы секторов розничной торговли и платных услуг), располагаемые доходы и покупательная способность населения региона

5. Производственный потенциал региональной экономики: совокупные результаты и особенности экономической деятельности предприятий, работающих в регионе (объем и динамика производства, размер активов, их качество и эффективность их использования), отраслевая структура региональной экономики, уровень развития инновационных отраслей

6. Институциональная среда и социально-политическая стабильность: экспертная оценка эффективности регионального законодательства, регулирующего взаимодействие органов власти и инвесторов, экспертная оценка благоприятности регионального налогового законодательства (наличие налоговых льгот и возможности их получения), уровень социальной и криминальной напряженности в регионе

7. Устойчивость регионального бюджета и предприятий региона: состояние государственных финансов в регионе (сумма налоговых поступлений, сбалансированность бюджета, региональный государственный долг), а также аналитическая оценка положения предприятий региона (прибыльность/убыточность фирм, состояние кредиторской и дебиторской задолженности организаций, наличие инвестиционных ресурсов)

Рис. 16. Факторы региональной инвестиционной привлекательности

1. Для оценки вышеуказанных факторов использовался набор из 56 показателей, разделенных на три основные группы (рис. 17).

традиционно используемые для оценки большинства факторов инвестиционной привлекательности регионов.

Источники данных – официальные публикации статистических органов, а также федеральных

органов власти. В методологии НРА используются данные, предоставленные

Росстатом, Банком России, Министерством финансов, Министерством экономического развития, Министерством связи и массовых коммуникаций, Министерством природных ресурсов

и экологии,

Генеральной прокуратурой

Каждый отдельный потенциал характеризуется целой группой показателей¹¹⁴. Соответственно, инвестиционный потенциал региона $\Pi_{инв}$ представлен совокупностью потенциалов:

2. Опросы предпринимательского сообщества, позволяющие оценить показатели инвестиционной привлекательности, не измеряемые количественно. В методологии НРА используются

результаты опросов, проводимых Росстатом в рамках

обследования инвестиционной активности организаций, а также другими организациями, в числе которых Агентство стратегических инициатив и ведущие деловые ассоциации

3. Экспертные оценки, применяемые при изучении факторов инвестиционной привлекательности региона, статистика по которым не ведется или не публикуется в открытом доступе. В методологии НРА

экспертные мнения используются для оценки ресурсного потенциала региона, качества ин-

ституциональной среды и уровня социально-политической стабильности.

Экспертные оценки выставляются аналитиками НРА и независимыми экспертами с помощью стандартизированной балльной шкалы

¹¹⁴ Белоусова О.Р. Место регионов Юга России в инвестиционном потенциале и инвестиционном риске российских регионов // Молодой ученый. 2013. № 9. С. 109–115. URL: <https://moluch.ru/archive/56/7699/> (дата обращения: 26.01.2023).

$$P_{\text{инв}} = P_{\text{рс}} + P_{\text{пр}} + P_{\text{потр}} + P_{\text{инф}} + P_{\text{тр}} + P_{\text{инст}} + P_{\text{инн}} + P_{\text{ф}} + P_{\text{тур}}, \quad (1)$$

где $P_{\text{рс}}$ – ресурсно-сырьевой потенциал (обеспеченность всеми видами природных ресурсов на территории в среднем);

$P_{\text{пр}}$ – производственный потенциал (совокупный результат хозяйственной деятельности населения);

$P_{\text{потр}}$ – потребительский потенциал (совокупная покупательная способность);

$P_{\text{инф}}$ – инфраструктурный потенциал (экономико-географическое положение региона, транспортные условия деятельности, обустроенность территории);

$P_{\text{тр}}$ – трудовой потенциал (трудовые ресурсы, их количественные и качественные показатели);

$P_{\text{инст}}$ – институциональный потенциал (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);

$P_{\text{инн}}$ – инновационный потенциал (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса);

$P_{\text{ф}}$ – финансовый потенциал (объем налоговой базы, прибыльность предприятий и доходы населения);

$P_{\text{тур}}$ – туристический потенциал (наличие мест посещения туристами).

Рассматривая роль инвестиционного потенциала в управлении земельно-имущественными комплексами, отметим, что земельная и имущественная политика в крупном городе способна быстро и эффективно мобилизовать рыночный потенциал городских земельных и имущественных ресурсов, привлечь крупномасштабные инвестиции. Количественным выражением этой политики является увеличение рентных доходов территории; кроме того, в результате меняется структура использования земельных и имущественных ресурсов города. Доходность территории региона, города складывается из доходности земельных участков в ее пределах и растет за счет привлечения инвестиций, за счет увеличения рыночной стоимости земли и ренты (инвестиции приводят к увеличению рыночной стоимости, а на этой основе – ренты и доходности территории). В среднем по Российской Федерации доход от аренды и продажи с гектара составляет 32,3 тыс. руб. Чем выше качество среды и чем более развита экономика города, тем больше денег город зарабатывает на аренде и продаже муниципального и государственного имущества. Повышать стоимость земли и имущества можно в том числе за счет благоустройства и улучшения городской инфраструктуры. В среднем аренда и продажа государственного и муниципального имущества приносят городам до 20 % от всех доходов.¹¹⁵

¹¹⁵ На какие деньги живут города России? URL: <https://newizv.ru/article/general/09-01-2018/na-kakie-dengi-zhivut-goroda-rossii> (дата обращения: 12.03.2023).

Основные задачи повышения инвестиционного потенциала региона представлены на рис. 18.

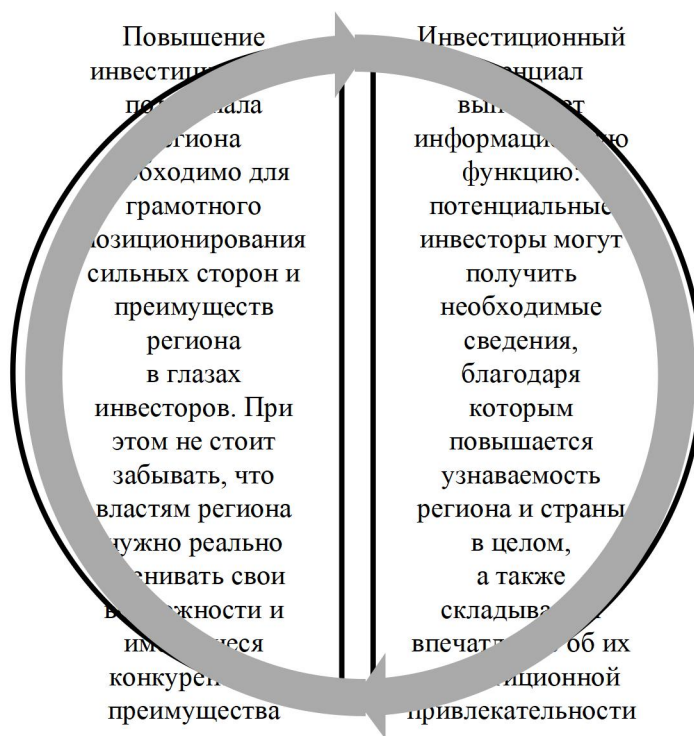


Рис. 18. Основные задачи повышения инвестиционного потенциала региона

Повышение инвестиционного потенциала необходимо также для выявления перспектив создания и функционирования новых предприятий во всех секторах экономики и привлечения в них инвестиционных средств.

Таким образом, самым действенным механизмом непрерывного развития социально-экономического потенциала и успешного функционирования любого региона является активация инвестиционного процесса. Инвестиционная привлекательность региона определяется с учетом совокупности факторов, влияющих на целесообразность, эффективность инвестирования и уровень инвестиционных рисков на территории каждого из регионов.

Необходимость развития инвестиционного потенциала каждого региона неоспорима.

ГЛАВА 2

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ И ВХОДЯЩИМИ В ЕГО СОСТАВ ОБЪЕКТАМИ НА УРОВНЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

2.1. Риски управления земельно-имущественными комплексами и входящими в их состав объектами

Любая управленческая операция с земельно-имущественными комплексами и входящими в их состав объектами включает в себе элементы риска. Операции с обозначенными объектами находятся в числе наиболее рискованных секторов предпринимательской деятельности. Это обусловлено большой зависимостью рынка недвижимости от состояния национальной и региональной экономики, долгосрочным характером инвестиций и низкой ликвидностью товара на рынке. Накладываясь на высокую капиталоемкость объектов, составляющих земельно-имущественный комплекс, и значительный уровень издержек сделок с недвижимостью, эти обстоятельства выдвигают проблему управления рисками на одно из первых мест в бизнесе на рынке недвижимости.

Для того чтобы управлять рисками, необходимо прежде всего знать их природу.

Риск – это возможное отклонение реальных результатов той или иной операции или проекта в отрицательную сторону по сравнению с планируемыми¹¹⁶.

Причиной возникновения рисков являются неопределенности, существующие в каждом проекте. Под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта, в том числе о связанных с ним затратах и результатах.

Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риска.

Выделяют риски «известные» – те, которые определены, оценены, для которых возможно планирование, и «неизвестные» – те, которые не идентифицированы и не могут быть спрогнозированы¹¹⁷.

¹¹⁶ Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: Инфра-М, 2002. С. 77.

¹¹⁷ Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. М.: Ключ, 1993. С. 221–246.

Существует множество классификаций рисков, например:

1. Внешние непредсказуемые риски:

неожиданные государственные меры регулирования в сферах охраны окружающей среды, проектных нормативов, производственных нормативов, землепользования, экспорта, импорта, ценообразования, налогообложения;

природные катастрофы;

преступления (вандализм, терроризм);

неожиданные внешние эффекты (экологические, социальные);

срывы в создании необходимой инфраструктуры (из-за банкротства подрядчиков по проектированию, снабжению, строительству), в финансировании, по причине ошибок в определении целей проекта, из-за неожиданных политических изменений.

2. Внешние предсказуемые риски:

рыночный риск в связи с ухудшением возможности получения сырья, повышением стоимости сырья, изменением требований потребителей, усилением конкуренции, потерей позиций на рынке, нежеланием покупателей соблюдать установленные правила;

операционные (невозможность поддержания рабочего состояния элементов проекта, нарушение безопасности, отступление от целей проекта);

недопустимые экологические воздействия;

отрицательные социальные последствия;

изменение валютных курсов;

нерасчетная инфляция;

изменение налогообложения.

3. Внутренние нетехнические риски:

срывы планов работ из-за недостатка рабочей силы, нехватки материалов, несвоевременной поставки материалов, плохих условий на строительных площадках, изменения возможностей заказчика проекта, недочетов проектирования, ошибок планирования, недостатка координации работ, смены руководства, инцидентов и саботажа, трудностей начального периода, нереального планирования, недостаточно квалифицированного управления;

перерасход средств из-за срывов планов работ, неправильной стратегии снабжения, неквалифицированного персонала, переplat (по материалам, услугам и т. д.), необходимости внесения изменений в смету.

4. Внутренние технические риски:

изменение технологии;

ухудшение качества и производительности производства;

специфические риски технологии, закладываемой в проект;

недостаточно обоснованные сетевые графики выполнения работ; ошибки в проектно-сметной документации.

5. Правовые риски:

необходимость получения лицензии;
необходимость учета положений патентного права;
невыполнение контрактов;
судебные процессы с внешними партнерами;
внутренние судебные процессы;
форс-мажор.

6. Страхуемые риски:

прямой ущерб имуществу: транспортные инциденты, утрата оборудования, материалов, имущества подрядчиков;

косвенные потери: демонтаж поврежденного имущества, перестановка оборудования, потеря прибыли от аренды, увеличение необходимого финансирования¹¹⁸.

Тем не менее, как показывают проведенные исследования, менеджеры, работающие с земельно-имущественными комплексами и иной недвижимостью, а также управляющие иными активами и пассивами юридических лиц, придерживаются следующей классификации:

I. Рыночные риски (бизнес-риски, коммерческие риски), которые связаны со спецификой сферы предпринимательской деятельности юридического лица и влиянием на нее макроэкономических и региональных факторов и включают в себя:

1) юридические риски, подразумевающие возможность утраты права собственности, убытков в связи с ошибками при заключении договоров и контрактов, а также предъявление претензий третьими лицами, наличие не выявленных ранее обременений объекта;

2) экономические риски, возникающие при совершении сделок с недвижимостью в связи с нестабильностью рыночной ситуации (например, изменение спроса под влиянием снижения деловой активности или доходов населения, рост цен на материалы и оборудование, появление альтернативных предложений на рынке, увеличение числа предложений конкурирующих фирм и т. д.);

3) архитектурно-строительные риски, связанные с неправильным выбором места реализации проекта, его несоответствием окружающей застройке, ошибками в конструктивных решениях, неверным выбором материалов, неточным определением планировки квартиры или иного объекта;

¹¹⁸ Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник. М.: Омега-Л, 2006. С. 188.

4) административные риски – налоговый режим, требования по выполнению обязательств по развитию городской инфраструктуры, условия подключения к инженерным сетям и т. д.

II. Финансовые риски, которые вызваны общим состоянием экономики и делятся на три группы:

1) риски, вытекающие из общего состояния и изменений в финансовой системе;

2) риски, обусловленные тем или иным вариантом, избранным компанией (фирмой) для финансирования ее деятельности, степенью проработки ею финансовых решений (выбор кредита);

3) риски, возникающие в связи с ошибками при финансовых расчетах.

III. Производственные (хозяйственные) риски, которые относятся к уровню фирмы и определяются качеством ее деятельности.

Управление рисками – это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений по максимизации положительных и минимизации отрицательных последствий наступления рискованных событий¹¹⁹.

Процесс управления рисками включает в себя:

1) планирование управления рисками – выбор подходов и планирование деятельности по управлению рисками;

2) идентификацию рисков – определение рисков, способных повлиять на проект, и документирование их характеристик;

3) качественную оценку рисков – анализ рисков и условий их возникновения с целью определения их влияния на успешность проекта;

4) количественную оценку рисков – количественный анализ вероятности возникновения и влияния последствий рисков на проект;

5) планирование реагирования на риски;

6) мониторинг и контроль рисков.

Все эти процедуры взаимосвязаны, и каждая выполняется хотя бы один раз в каждом проекте.

Управление рисками, связанными с финансированием недвижимости

1. Кредитный риск – потери, если заемщик не производит платежей. Управление кредитным риском осуществляется путем тщательного анализа объекта залога, платежеспособности заемщика и выработкой рекомендаций по приемлемой величине кредита.

2. Риск процентных ставок – вероятность того, что ставка по кредиту корректируется реже, чем по привлеченным средствам. Управление таким риском – финансирование с помощью ценных бумаг с одинаковым сроком

¹¹⁹ Бандурин А.В., Шахманов Ф.И. Проблемы организации эффективной инвестиционно-заемной деятельности корпораций в регионе // Экономика производства. 1999. № 9. С. 33–42.

погашения и использование кредиторами при расчете платежей различных методов их индексации с учетом инфляции и доходов заемщика.

3. Риск досрочного погашения – потери при досрочном погашении кредита с фиксированной процентной ставкой.

4. Риск ликвидности – вероятность того, что кредитору для платежей по своим обязательствам окажется недостаточно средств, получаемых в качестве погашения задолженности по выданным кредитам.

5. Риск изменения условий мобилизации фондов – потери в случае уменьшения стоимости фондов при кредитовании с фиксированной процентной ставкой. Таким риском можно управлять с помощью финансирования кредитов долгосрочными долговыми обязательствами с плавающей процентной ставкой¹²⁰.

Существуют еще и специфические риски, а именно:

1) риск, связанный с инвестициями в недвижимость, обусловленный спецификой недвижимости: низкой ликвидностью, большими затратами денег и времени на совершение сделок и необходимостью качественного управления;

2) риск типа недвижимости, зависящий от спроса и предложения;

3) риск местоположения;

4) арендный риск, связанный с тем, что арендатор не может заплатить всю сумму арендной платы, предусмотренную договором;

5) риск износа объекта, заключающийся в том, что доходность недвижимости может снизиться за счет физического износа и старения;

6) риск законодательного регулирования и изменения налогообложения;

7) риски инфляции, оказывающие наименьшее влияние на инвестиции в недвижимость по сравнению с другими вышеперечисленными рисками.

Заемные капиталы, инвестированные в недвижимость, имеют те же виды рисков, что и собственные капиталы, при этом имеются дополнительные:

1) риск дефицита обслуживания долга, связанный с тем, что владельцу собственности, возможно, не удастся своевременно сделать требуемые выплаты по обслуживанию долга;

2) риск большого одноразового рефинансирования – это риск невозможности рефинансировать крупную одноразовую выплату в счет погашения задолженности по закладной.

Как следует из проведенных исследований, значительное количество рисков, связанных с управлением земельно-имущественными комплексами, требует разработки концептуального подхода к их управлению на всех стадиях жизненного цикла недвижимости.

¹²⁰ Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: Инфра-М, 2002. С. 64.

2.2. Сущность и этапы концепции управления коммерческой недвижимостью, входящей в состав земельно-имущественного комплекса

Как было изложено ранее, управление земельно-имущественным комплексом и входящими в его состав объектами сочетает множество различных задач, и зачастую управляющий вынужден решать вопросы технического, экономического, юридического и управленческого толка. По этой причине системный подход, способный создать действенную систему управления, должен обеспечить достижение целей собственника в соответствии с обозначенными выше принципами и задачами. Созданную в результате такого подхода принципиальную схему управления земельно-имущественным комплексом или входящим в его состав объектом недвижимости и будем называть концепцией управления.

Концепция управления земельно-имущественным комплексом или входящим в его состав объектом недвижимости – это такая схема управления, которая представляет собой реализацию системного подхода к созданию, функционированию, развитию, оценке и управлению недвижимостью. Концепция охватывает мероприятия, связанные с организацией и проведением всего комплекса технических, экономических и юридических экспертиз объектов недвижимого имущества, которые обеспечивают получение максимального эффекта, и включает функции:

планирования (стратегического и оперативного) в период до и после начала эксплуатации комплекса (объекта);

координации действий инженерно-технического, обслуживающего и административного персонала;

контроля и оценки деятельности персонала.

Проведение технической, экономической и правовой экспертиз тесно связано с жизненным циклом объекта и с выработкой практических рекомендаций по эффективному управлению конкретными объектами недвижимости, их взаимоувязке в единую управленческую систему, а также по стратегическому развитию всего комплекса (в первую очередь это относится к многофункциональным комплексам недвижимости)¹²¹.

На рис. 19 представлена принципиальная схема основных этапов концепции управления комплексом (конкретным объектом)¹²². Исследуем их более подробно.

На первом этапе осуществляются анализ имеющихся в наличии объектов недвижимости (комплексов), оценка их рыночного состояния,

¹²¹ Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учебник. М.: Проспект, 2003. С. 111.

¹²² Кузнецов Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2016. С. 164.

изучение тенденций развития рынка недвижимости и выполняется ряд исследований:

- мониторинг и анализ рынка недвижимости;
- экспертиза местоположения объекта недвижимости;
- юридическая экспертиза объекта недвижимости;
- экспертиза технического состояния объекта недвижимости;
- экономическая экспертиза объекта недвижимости;
- управленческая экспертиза объекта недвижимости.



Рис. 19. Схема основных этапов концепции управления комплексом (конкретным объектом)

Мониторинг и анализ рынка недвижимости представляют собой изучение его текущего состояния и потенциала (возможностей в перспективе) и осуществляются для того, чтобы определить, насколько та или иная стратегия и цели инвестора и будущего собственника вписываются в конъюнктуру рынка.

Исследование (анализ) рынка недвижимости представляет собой самостоятельный вид деятельности, имеющий целью обеспечение объективной информацией лиц, принимающих решения о проведении тех или иных операций на рынке. В ходе данного исследования изучаются местоположение объекта недвижимости, характер развития и состояние экономики региона, обеспеченность объектами коммерческой недвижимости, возможные конкуренты и конкурирующие объекты и т. д. Таким образом оценивается соотношение спроса и предложения на объекты коммерческой недвижимости и делается вывод о целесообразности соответствующей стратегии и целей управления объектом недвижимости.

Анализ рынка может проводиться с различными частными целями и представлять собой элемент, этап других видов деятельности, а именно:

маркетингового исследования (с целью продвижения объекта недвижимости на рынок);

инвестиционной деятельности (по оценке эффективности инвестиционных решений);

анализа и прогнозирования тенденций развития рынка (для выработки стратегических решений по развитию объекта).

В зависимости от целей анализа можно выделить следующие направления анализа рынка недвижимости:

изучение ценовой ситуации для определения среднерыночной ставки арендной платы по видам объектов недвижимости;

определение объемов спроса и предложения арендных услуг коммерческой недвижимости, тенденций и динамики развития рынка;

маркетинговый анализ рынка для определения наиболее эффективных мероприятий по продвижению объекта недвижимости на рынок;

анализ с целью определения рыночной стоимости объекта недвижимости;

оценку эффективности инвестиций в недвижимость, определение наиболее выгодных вариантов инвестирования.

В рамках концепции управления недвижимостью анализ и мониторинг рынка должны осуществляться на постоянной целенаправленной основе. Такое требование диктуется как спецификой рынка недвижимости, претерпевающей постоянные изменения по причине цикличности развития, так и многообразием задач его изучения. В этих условиях серьезное изучение рынка невозможно проводить время от времени.

Рассмотрим, как осуществляется экспертиза местоположения объекта недвижимости. Местоположение объекта недвижимости – важный фактор, влияющий на его привлекательность для потенциальных арендаторов. При анализе вариантов использования объекта недвижимости необходимо изучить и учесть негативные факторы, сопутствующие каждому варианту. Особое внимание уделяется социальным, демографическим и экономическим факторам, при этом следует установить, какое именно влияние они оказывают на объект недвижимости. Необходимо иметь в виду:

состояние и развитие инфраструктуры (объекты промышленности, образования, культуры, социального обеспечения, сферы обслуживания);

развитие строительства;

тип района (район исторической застройки, жилого, коммерческая, промышленно-коммунальная, рекреационная, сельскохозяйственная территории);

экологическую ситуацию;

состояние района и его значимость в масштабах округа, города;

близлежащую застройку и ландшафт;
транспорт и улично-дорожную сеть;
информацию о социальном положении и политических пристрастиях населения.

В обязательном порядке проводится и юридическая экспертиза объекта недвижимости, которая заключается в его изучении с точки зрения: норм действующего законодательства; градостроительных нормативов (зонирования, охраны окружающей среды, пожаробезопасности, энергопотребления и т. д.); перспективных решений по районной планировке земельного участка, на котором расположен данный объект недвижимости; существующих ограничений (административных, социальных).

При составлении стратегии управления объектом недвижимости важно учитывать ряд моментов (например, необходимо получить информацию о его правовом статусе).

В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре учреждениями юстиции. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимое имущество может быть оспорено только в судебном порядке.

Тем не менее право собственности на многие объекты недвижимости не зарегистрировано в надлежащем порядке. Часто отсутствуют правоустанавливающие документы на земельные участки.

Особую проблему составляет гражданский оборот земельных участков. Часть гражданского законодательства, посвященная этому вопросу, до сих пор не действует. В результате приватизация объектов недвижимости не распространилась на земельные участки под этими объектами. Права инвесторов на те объекты недвижимости, в которые они вкладывают свои средства, не всегда защищены в достаточной степени. Не везде произошло разграничение государственной собственности на собственность Российской Федерации, субъектов федерации и муниципальных образований, т. е. собственник, который имеет право заключить договор аренды на землю, не всегда очевиден. Легитимность договора аренды земли может быть оспорена, поскольку непонятно, кто же имеет право на заключение этого договора от лица государства. Поэтому без восстановления всех правоустанавливающих документов, четкого определения прав собственности разработка долгосрочной стратегии управления недвижимостью не имеет смысла.

Перейдем к рассмотрению особенностей экспертизы технического состояния объекта недвижимости. Техническую экспертизу проводят для оценки физического состояния несущих и ограждающих конструкций, анализа качества архитектурного и объемно-планировочного решения здания. Не менее важны сведения о материале основных несущих конструкций, данные об обеспечении зданий инженерными системами, их составе и информация о техническом состоянии объекта. Такое обследование для нового строительства (планируемого или осуществляемого) проводится на основании имеющейся документации. Для построенного объекта оно включает изучение технических паспортов и осмотр объекта специалистами.

В ходе технической экспертизы обследуются:

основание (представляются результаты обследования фундамента и рекомендации по усилению);

строительные конструкции (делаются выводы о техническом состоянии и представляется проект по усилению или реконструкции);

инженерное оборудование (делаются выводы о том, какое оборудование и в какие сроки должно быть заменено).

Цель технической экспертизы – получение информации о функциях объекта и объемно-планировочных решениях.

Результатом обследования технического состояния объекта недвижимости является разработка технического заключения о ремонте и восстановлении поврежденных конструкций, о мероприятиях, обеспечивающих безопасную эксплуатацию объекта. По величине показателя износа дается общая оценка текущего состояния здания. Затем указываются причины плохого либо негодного состояния конструкций, а также приводятся рекомендации по усилению и восстановлению конструкций, технологии ремонтов, а также по устранению неисправностей.

При проведении технического обследования объекта необходимо проверить наличие следующей технической документации:

плана участка;

технических паспортов на здание и оборудование;

результатов геодезической съемки;

поэтажных планов;

проектно-сметной документации;

актов приемки законченного строительством объекта;

схем внутренних сетей (водо- и газоснабжения, канализации, центрального отопления, электропроводки, водомерного и элеваторного узлов, распределительного щитка, сигнализации, телефонной сети);

схем подземных коммуникаций;

экспликации колодцев;

исполнительных чертежей контуров заземления с актами сварочных работ;

актов ранее проводившихся технических экспертиз объекта;

проектов, смет, ведомостей дефектов для производства ремонтных (восстановительных или модернизационных) работ, актов приемки работ¹²³.

На основе этих данных можно спрогнозировать расходы, связанные с проведением ремонтных работ. Указанные сведения понадобятся и при определении рыночной стоимости объекта.

Рассмотрим сущность экономической экспертизы объекта недвижимости. В процессе экономического обоснования на выбранный период планирования прогнозируются доходы и расходы объекта недвижимости. Решаются задачи финансирования, определяются денежные потоки от объекта недвижимости и ставки дисконтирования, удовлетворяющие требованиям собственника. Особое внимание уделяется времени поступления и оттока денежных средств, выручке от арендных услуг, а также затратам на управление, капитальный ремонт и эксплуатацию объекта недвижимости. В ходе экономической экспертизы необходимо:

провести анализ существующего использования объекта недвижимости;

определить срок планирования бюджета, спрогнозировать размер расходов и доходов от объекта недвижимости;

составить перечень всех возможных стратегий управления объектом;

составить перечень мероприятий по основным этапам управления объектом недвижимости в разрезе потенциально возможных стратегий управления¹²⁴.

Итоговым результатом является составление вариантов бюджета доходов и расходов при различных стратегиях управления объектом недвижимости. Бюджет составляет основу всех прогнозируемых мероприятий по управлению объектом недвижимости, в нем отражаются стратегия и планы управления.

Для целей управления бюджет объекта должен содержать показатели:

потенциальный валовой доход;

эффективный валовой доход;

операционные расходы;

чистый операционный доход;

затраты на обслуживание долга;

¹²³ Кузнецов Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2016. С. 136.

¹²⁴ Ронова Г.Н. Оценка стоимости предприятий: учебно-методический комплекс. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. С. 66.

прибыль до налогообложения;
капитальные затраты.

Показатели, влияющие на эффективность управления земельно-имущественными комплексами, представлены в табл. 4. Рассмотрим подробнее данные показатели и механизм движения наличных средств при управлении коммерческой недвижимостью.

Таблица 4

Показатели бюджета на управление объектом недвижимости

Показатель	Расходные статьи бюджета
Потенциальный валовой доход (выручка от потенциальной арендной платы (при 100%-й занятости помещений) и дополнительных услуг)	Денежные вложения и потери из-за вакансий (вакантных помещений) и неплатежей
Эффективный валовой доход	Операционные расходы (управление, продвижение объекта, коммунальные услуги, заработная плата обслуживающего и инженерно-технического персонала, содержание и текущий ремонт, обеспечение безопасности, налоговые платежи, страхование и пр.)
Чистый операционный доход	Капитальные затраты. Погашение задолженностей (обслуживание долга). Непредвиденные расходы
Сумма до уплаты налогов	Налог на прибыль
Сумма после уплаты налогов (плановые накопления, доход на собственный капитал или чистая прибыль)	Средства могут быть использованы для создания экономических или социальных фондов

Суммарная потенциальная выручка от коммерческого использования объекта недвижимости при 100%-й загрузке объекта без учета всех потерь и расходов составляет потенциальный валовой доход, который складывается из потенциальной арендной платы и выручки от предоставления дополнительных услуг.

При управлении офисными или торговыми зданиями арендатору в качестве дополнительных услуг могут предлагаться инженерно-техническое обслуживание, уборка помещений и мест общего пользования, парковка, административные услуги и др. Хотя теоретически расходы на управление, техническую эксплуатацию, клининг, охрану и прочие услуги должен нести собственник недвижимости, на практике же все эти расходы косвенно (в виде завышенной или дополнительной арендной платы) или напрямую (в виде эксплуатационных расходов) несет арендатор. Таким образом, собственник имеет возможность получать дополнительные доходы (сверх непосредственно арендной платы).

При учете того обстоятельства, что часть объекта недвижимости может простаивать (некоторые помещения могут быть вакантными), а часть арендаторов может не оплатить арендную плату, из потенциального валового дохода необходимо вычесть потери из-за вакансий и неплатежей. В результате мы получим эффективный валовой доход – прогнозируемый фактический доход от использования объекта недвижимости с учетом потерь от незанятости помещений и неплатежей арендаторов.

Для обеспечения нормального функционирования объекта недвижимости требуются периодические операционные расходы. Среди наиболее важных статей операционных расходов можно выделить затраты:

на управление объектом недвижимости – вознаграждение управляющего персонала или специализированной управляющей компании;

продвижение объекта недвижимости на рынок – рекламу, юридическое сопровождение арендных операций и т. д.;

оплату коммунальных услуг;

заработную плату обслуживающего персонала – слесарей, дворников, электриков и пр.;

содержание и текущий ремонт инженерных систем и помещений;

обеспечение безопасности объекта – охрану, противопожарную сигнализацию и оборудование и т. п.;

налоговые платежи – налог на имущество, налог на землю или арендная ставка, НДС, налог на прибыль;

страхование объекта недвижимости, восстановление правоустанавливающих документов;

резерв на ремонт для периодической замены элементов отделки помещений, а также инженерного, сантехнического оборудования и т. п.;

прочие расходы – вывоз мусора, дезинсекцию, дератизацию, подготовку к сезонной эксплуатации и др.

Разница между эффективным валовым доходом и операционными расходами составляет чистый операционный доход, который поступает собственнику и характеризует эффективность коммерческого использования объекта недвижимости.

Из чистого операционного дохода в случае технической необходимости и экономической целесообразности производятся капитальные затраты, т. е. капитальные вложения в улучшение технико-экономических свойств объекта недвижимости: замену, восстановление и усиление существующих конструкций, улучшение планировки объекта, оснащение недостающими видами инженерного оборудования, включая реконструкцию наружных сетей, улучшение архитектурной выразительности зданий, благоустройство окружающей территории. В случае привлечения заемного капитала имеют место затраты на обслуживание долга, которые складываются из выплаты процентных платежей и погашения основной

суммы долга. Необходимо учитывать также прочие возможные непредвиденные расходы.

Роль бюджета как основы для выбора стратегии управления определяет высокие требования к содержанию исходной информации и точности составления доходных и расходных статей. В итоге может быть установлена конечная эффективность управления объектом недвижимости для собственника, которая определяется доходом на собственный капитал (чистой прибылью).

Перейдем к исследованию особенностей управленческой экспертизы объекта недвижимости (комплекса). Управление – это фактор, через призму которого рассматриваются все возможные варианты развития объекта. Управленческая обоснованность включает соответствие стратегии управления целям собственника и соответствие стратегии управления имеющимся управленческим ресурсам. В конечном счете любой вариант управления оценивается с точки зрения достижения целей собственника, о чем говорилось ранее. Проблема заключается в том, что часто цели собственника не имеют точного количественного выражения и носят самый общий характер. Но после того как они будут определены и конкретизированы (не без помощи управляющего недвижимостью), необходимо произвести сравнение различных вариантов управления объектом недвижимости.

В том случае, если цели собственника предусматривают ограничения на использование объекта недвижимости, на первом этапе отбираются варианты, соответствующие этим целям. На втором этапе производится сравнение оставшихся стратегий по операционной, коммерческой и социальной эффективности, по целям других заинтересованных сторон (например, управляющей компании). Общая методология сравнения схожа с методологией оценки эффективности инвестиционных проектов. Здесь могут использоваться различные показатели, выбор которых осуществляется с учетом целей собственника, например:

- чистый дисконтируемый доход (NPV);
- внутренняя норма доходности (IRR);
- индекс доходности, или рентабельность;
- срок окупаемости;
- изменение рыночной стоимости объекта недвижимости¹²⁵.

Сравнивая различные варианты бюджетов, необходимо выбрать тот из них, который в наилучшей степени отвечает целям собственника.

¹²⁵ Рогатнев Ю.М. Земельно-имущественный (экономический) каркас сельскохозяйственного производства Омской области как основа его устойчивого развития // Вестник Омского государственного аграрного университета. 2016. № 1 (21). С. 111–118.

Управленческий ресурс, как и любой фактор производства, ограничен. Задача достижения максимального эффекта при этом условии в полной мере касается его использования, поэтому выбор стратегии управления объектом зависит от способности управленческой команды ее реализовать.

На практике управление недвижимостью может осуществляться либо специализированными управляющими компаниями, либо внутренними подразделениями собственника. Первые различаются по своим размерам, уровню профессиональной подготовки сотрудников, имеющемуся опыту управления недвижимостью, уровню технического и программного обеспечения. Вторые также варьируются от департаментов управления собственностью крупных корпораций до одного-двух сотрудников, время от времени занимающихся сдачей в аренду временно свободных помещений.

Перейдем более подробно к рассмотрению особенностей разработки стратегии и программы управления земельно-имущественным комплексом и входящими в его состав объектами.

2.3. Разработка стратегии и программы управления объектом недвижимости

На этапе разработки стратегии и программы управления земельно-имущественным комплексом и входящими в его состав объектами осуществляется планирование процессов управления недвижимостью. Определяется общая стратегия формирования портфеля недвижимости в разрезе земельно-имущественного комплекса и управления им. Процессы развития объектов недвижимости планируются применительно к стадиям их жизненного цикла:

- 1) создание (строительство, приобретение);
- 2) реконструкция (перепрофилирование);
- 3) текущая эксплуатация, техническое обслуживание и использование;
- 4) ликвидация (снос, продажа).

Такие планы (программы управления) составляются как для портфеля земельно-имущественных комплексов в целом, так и для каждого конкретного объекта, входящего в их состав.

Формирование стратегии управления – творческий процесс, плохо поддающийся формализации, и здесь как нигде велика роль высшего руководства компании и управляющего объектом. Тем не менее можно отметить ряд особенностей, на которые стоит обратить внимание. Опыт показывает, что в процессе определения стратегии управления земельно-

имущественным комплексом и входящими в него объектами недвижимости необходимо внести ясность в отношении:

субъекта, который будет реализовывать программу управления объектом управления;

выбора наилучшего и наиболее эффективного варианта использования объекта управления;

основных элементов стратегии маркетинга¹²⁶.

Рассмотрим порядок определения субъекта, который будет реализовывать программу управления объектом. Здесь собственнику требуется проанализировать возможные варианты делегирования функций по текущему управлению недвижимостью. Собственник должен определить, обладает ли он достаточными знаниями, опытом и другими ресурсами (временными, управленческими, материально-техническими) для выполнения работ по текущему управлению объектом недвижимости в соответствии с принципами профессионального управления. При выборе управленческого решения должны также приниматься во внимание степень ликвидности объекта, необходимость капитальных вложений в него. Возможный механизм выбора субъекта управления представлен в табл. 5.

Таблица 5

Выбор субъекта управления недвижимостью
в зависимости от цели существования
и масштаба недвижимости

Цель существования / масштаб недвижимости	Операционная и коммерческая недвижимость	Недвижимость как объект инвестиций
Земельно-имущественный комплекс, несколько помещений, этаж здания	Силами собственника	Профессиональный управляющий
Здание, комплекс зданий	Управляющая компания	

Рассмотрим подробнее, от чего зависит выбор субъекта управления, и охарактеризуем их.

¹²⁶ Тяпикин Э.А. Вопросы эффективности управления земельно-имущественным комплексом на примере города Новокузнецка Кемеровской области: магистерская диссертация по направлению подготовки: 38.04.01 Экономика. Томск, 2016. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vital:3268> (дата обращения: 13.01.2023).

Силами собственника (юридического лица) – неустойчивая форма управления, но наиболее распространенная на данный момент. Обычно это штатный заведующий хозяйством или его аналог. Как правило, это квалифицированный технический работник, главная цель которого – поддержание инженерно-технического состояния здания на уровне исправного функционирования. Данная форма управления не требует значительных расходов собственника, при этом качество управления и сохранности недвижимости, как правило, на уровне ниже среднего.

Профессиональный управляющий – штатный сотрудник управляющей компании либо индивидуальный предприниматель, прошедший обучение по специальной программе и аттестованный в установленном порядке для профессионального управления объектами недвижимости различного назначения и уровня сложности. Под профессиональным управлением подразумевается стремление увеличивать стоимость объекта недвижимости.

Управляющая компания – организация, основным видом деятельности которой является управление недвижимостью. По сути, данный вариант – аналог профессионального управляющего, цели также ориентированы на увеличение стоимости недвижимости. Однако, в отличие от профессионального управляющего недвижимостью, управляющая компания обладает преимуществом с финансовой стороны (за счет эффекта масштаба). Она имеет возможность сократить ряд издержек (сэкономить на эксплуатации объекта, рекламе и др.), так как оказывает услуги одновременно нескольким собственникам.

Выбор наилучшего и наиболее эффективного варианта использования объекта недвижимости позволяет принять принципиальное решение о форме существования объекта недвижимости и путях его развития в период управления им.

Варианты наилучшего и наиболее эффективного использования объекта:

- оставить все как есть;
- внести небольшие изменения – сменить арендаторов, увеличить число сдаваемых в аренду помещений, провести ремонт и т. д. ;
- изменить функциональное назначение объекта (например, путем реконструкции и/или перепрофилирования помещений);
- ликвидировать (снести, продать) объект недвижимости с последующим приобретением или арендой другого объекта.

В процессе выбора варианта использования необходимо определить наиболее приемлемый и эффективный путь с точки зрения законодательства, технической возможности, экономической целесообразности и максимальной реализуемости целей собственника объекта недвижимости.

Для этого нужно рассмотреть и рассчитать все возможные варианты использования объекта.

Можно выделить следующие основные этапы процедуры выбора наилучшего и наиболее эффективного варианта использования объекта недвижимости:

- 1) составление перечня возможных вариантов использования объекта недвижимости;
- 2) определение нескольких наиболее прибыльных и наименее рискованных вариантов;
- 3) выбор максимально продуктивного варианта с точки зрения целей собственника.

На первом этапе формируется перечень всех возможных вариантов использования объекта недвижимости по функциональному назначению. В каждом из указанных сегментов продукты (помещения, отдельные объекты) используются потребителями для разных целей, а значит, предъявляются разные требования к их основным свойствам и характеристикам. Отсюда вытекают различия в типах архитектурных и объемно-планировочных решений объектов, качестве отделки помещений, требованиях к техническому обслуживанию и эксплуатации. Соответственно этому для объектов различного функционального назначения будут различаться перечень необходимых работ, затраты на капитальный ремонт, расходы на текущее содержание и т. д. Различаются и законодательные требования к функционированию объектов того или иного назначения.

На втором этапе проводится проверка соответствия рассматриваемых вариантов использования ряду критериев. Они должны быть законодательно разрешенными, физически осуществимыми, управленчески возможными, экономически целесообразными и финансово осуществимыми. Итогом выбора наилучшего и наиболее эффективного варианта использования объекта недвижимости должно стать определение нескольких вариантов, отдача от которых максимальна.

На третьем этапе для каждого из оставшихся вариантов готовится долгосрочный (на три-пять лет) бюджет управления объектом, по результатам анализа которого выбирается вариант, максимально удовлетворяющий целям собственника, но не всегда лучший с экономической или инвестиционной точки зрения.

Определение наилучшего варианта использования рекомендуется производить дисконтированием потоков чистых операционных доходов. При этом желаемая норма отдачи выбирается с учетом риска инвестиций и целей собственника. При прочих равных условиях наилучшее и наиболее эффективное использование будет у того варианта, который имеет максимальное значение чистого дисконтированного дохода.

При выборе максимально продуктивного варианта необходимо учитывать, что часто наилучшее и наиболее эффективное использование подразумевает многофункциональное использование объекта недвижимости. Например, на одном объекте могут быть реализованы и офисные, и торговые, и жилые функции¹²⁷.

Исследуем, каким образом формируются основные элементы плана маркетинга. Стратегия маркетинга включает в себя подходы к управлению недвижимостью и инициативы, которые используются компанией для привлечения клиентов, ведения конкурентной борьбы и укрепления своей позиции на рынке. В основе стратегии маркетинга лежат конкурентные преимущества объекта недвижимости, т. е. такие качества, которые являются исключительной чертой объекта и отсутствуют у конкурирующих аналогов. Основными отличительными преимуществами объекта недвижимости могут быть расположение объекта, его внешний вид, состояние прилегающей территории, размеры и отделка предлагаемых к сдаче в аренду помещений, уровень арендной платы, перечень дополнительно оказываемых услуг, профессионализм персонала управляющей компании.

Необходимо проводить анализ рынка. Он должен начинаться с определения существующих и возможных конкурентов и включать в себя информацию о названиях и месторасположении зданий, их «возрасте» и классе, а также сведения об общей и полезных площадях, о проценте незанятых помещений, о стоимости аренды (за квадратный метр) и об уступках, предлагаемых другими собственниками зданий такого же уровня. Подобный анализ должен проводиться регулярно с целью отслеживания любых изменений на рынке недвижимости.

Собранная информация используется для разработки маркетинговой стратегии, особенно той ее части, которая касается применения различных рекламных средств.

В качестве рекламных средств в основном используются PR-акции и средства массовой информации, а именно:

газеты, издания по недвижимости, периодические журналы о бизнесе, профессиональные журналы;

телевидение и радиовещание;

интернет, вывески, почтовая рассылка, брошюры, рекламные щиты.

Выбор того или иного средства массовой информации зависит в первую очередь от самого объекта, его ценового уровня, функционального назначения, целей и возможностей собственника и др.

¹²⁷ Хорев С.В. Оценка эффективности управления земельно-имущественным комплексом производственного предприятия // Экономические науки. 2008. № 46. С. 162–165.

Для оценки эффективности маркетинговой стратегии и рекламной деятельности необходимо вести журнал, включающий в себя информацию о заявках, активных претендентах на покупку или аренду, подписанных договорах, а также о требованиях к площадям, о расценках и сроках аренды¹²⁸.

Выбранная стратегия управления получает свое выражение в виде программы управления объектом управления. Программа управления объектом недвижимости представляет собой бизнес-план, программу деятельности управляющего и содержит описание объекта недвижимости, перечень планируемых услуг по аренде или продаже (здесь особенно важны конкурентные преимущества), характеристику рынка, на который эти услуги нацелены, ресурсов и квалификации персонала, финансовых потребностей, а также планируемые финансовые результаты. По своей форме это документ, позволяющий планировать управление объектом путем конкретизации способа достижения цели собственника, что является базой для обоснования практических действий по реализации управленческих мероприятий. Программа характеризует основы стратегии управления и обеспечивает оценку конкурентоспособности объекта на рынке. В ней составлен перечень проблем и задач для достижения намечаемых целей.

По каждому направлению управления объектом разрабатываются целевые мероприятия. Все мероприятия увязываются между собой по срокам выполнения. Разрабатывая программу управления, управляющий продумывает собственную рыночную стратегию, соизмеряет свои замыслы с реальностью и различными ресурсными ограничениями. Это позволит при реализации замысла избежать таких фундаментальных ошибок, как нехватка времени и капитала, отрицательный баланс движения денежных средств. Хорошо проработанная программа управления служит инструментом контроля и управления объектом недвижимости, поскольку формирует основу для сопоставления намеченных результатов с фактическими достижениями.

На разработку способной принести успех программы управления необходимо потратить достаточно много времени. Требуется собрать и проанализировать разнообразную информацию, в некоторых случаях перепроверить сведения или выполнить дополнительные исследования.

¹²⁸ Хлыстун В.Н., Мурашева А.А., Разяпов А.З. Методологические основы развития рынка недвижимости. М.: ГУЗ, 2017. С. 345–368.

Время нужно и для хорошего оформления самой программы. В программе управления объектом недвижимости должны найти свое отражение следующие данные:

- адрес объекта;
- тип объекта;
- цель программы;
- срок реализации проекта;
- правовой статус объекта с земельным участком;
- описание объекта;
- заключение о техническом состоянии объекта недвижимости;
- фактическое использование объекта;
- имеющиеся ограничения по использованию объекта недвижимости;
- результаты маркетинговых исследований;
- наилучшее и наиболее эффективное использование объекта недвижимости;
- стратегия управления объектом недвижимости;
- основные мероприятия по управлению объектом недвижимости;
- сводная таблица доходов и расходов на весь период управления;
- капитальные вложения и погашение кредита;
- величина чистой настоящей стоимости будущих доходов¹²⁹.

Следует учитывать, что программа управления напрямую зависит от типа объекта управления (его функционального назначения), например от программ управления офисной, торговой, складской и другими видами недвижимости.

Первые программы управления появились в офисном сегменте рынка, что и стало причиной быстрого развития данной услуги именно в этом секторе коммерческой недвижимости. При аренде офиса основное внимание пользователи недвижимости (арендаторы) уделяют не столько репутации застройщика, качеству строительства и инженерным системам, сколько репутации управляющей компании, качеству и стоимости предоставляемого пакета услуг. К тому же для любой управляющей компании этот сегмент коммерческой недвижимости наиболее привлекателен с точки зрения рентабельности, которая является наибольшей по сравнению с другими секторами.

Программы управления торговой недвижимостью, в том числе и торгово-офисными комплексами, весьма специфичны и достаточно сложны в силу индивидуальных особенностей того или иного объекта. По этой причине многие управляющие компании предпочитают разработку

¹²⁹ Хаметов Т.И. Земельно-имущественный комплекс как система управления объектами недвижимости // Финансы как особая форма экономических отношений. Управление финансами: сборник материалов международной НПК. Пенза: Приволжский дом знаний, 2007. С. 149–155.

программ управления в более привычных для себя сегментах. В результате этого сектор торговой недвижимости недостаточно освоен профессиональными управляющими и составляет прерогативу собственников этой недвижимости.

К негативным факторам можно отнести и то, что рынок торговой недвижимости в целом и крупных торговых центров в частности является сравнительно новым для нашей страны и во многих регионах избыточным, в связи с чем собственники торговых центров предпочитают организовывать собственные управляющие структуры и разрабатывать собственные программы управления своей недвижимостью. Тем не менее спрос на услуги профессиональных управляющих компаний по подготовке программ управления объектом в секторе торговой недвижимости растет. В скором времени следует ожидать увеличения количества сторонних управляющих компаний, специализирующихся на разработке программ управления для этого типа недвижимости, а также повышения их профессионального уровня.

Наименее развит порядок разработки программ управления в сегменте складской недвижимости. В первую очередь это связано с тем, что в крупных городах недостаточно складских помещений высокого класса. Кроме того, программа управления складской недвижимостью существенно отличается от программ управления офисной или торговой недвижимостью. Основной особенностью является необходимость включения в программу управления объектом складской недвижимости программы управления транспортными потоками, что особенно важно при большом количестве пользователей объектом недвижимости (например, арендаторов склада). Это требует от специалистов не только знаний в области управления недвижимостью, но и некоторых логистических навыков. Таким образом, на рынке практически нет компаний, специализирующихся на управлении складской недвижимостью. Как правило, эти функции выполняют либо логистические компании, управляющие логистическими потоками в целом, либо сами собственники складских комплексов, которые могут заниматься эксплуатацией инженерных сетей и телекоммуникаций, уборкой территории и т. д.¹³⁰

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что выбор стратегии и формирование программы управления земельно-имущественным комплексом и входящими в его состав объектами составляют важный этап в обеспечении эффективной жизнедеятельности земельно-имущественного комплекса, включающий в себя планирование процессов управления недвижимостью.

¹³⁰ Попадюк Т.Г., Горфинкель В.Я. Финансирование бизнеса. Бизнес-планирование: учебное пособие. М.: Юрайт, 2013. С. 41.

2.4. Реализация программы управления и организация деятельности управляющей компании

За утверждением стратегии и, соответственно, программы управления объектом недвижимости следует третий этап их осуществления в случае, если управление делегировано собственником управляющей компании. Реализация программы управления возлагается на управляющего или управляющую компанию, занимающую центральное место при развертывании стратегии управления.

Опыт, объективность и подготовленность квалифицированного персонала, эффективное руководство – все эти качества управляющей компании находят свое конечное выражение в повышении уровня доходов от земельно-имущественного комплекса или иного объекта недвижимости. При прочих равных условиях управляющая компания обеспечивает более низкий уровень операционных расходов и, соответственно, более высокий уровень доходов для собственников следующими способами:

- управляет соответствующим объектом лучше, чем собственник, более эффективно осуществляет текущие операции (с меньшими издержками) за счет экономии на масштабе оказания услуг, накопленного опыта и наличия специалистов;

- производит реинжиниринг управленческих процессов, изменяет текущую структуру расходов на управление вплоть до объединения или отказа от высокочатратных мероприятий¹³¹.

Таким образом, передавая часть своих прав управляющей компании, собственники получают:

- четкое представление о сильных и слабых сторонах объекта недвижимости;

- механизм, позволяющий заинтересовать управляющего в необходимом качестве содержания и эксплуатации недвижимости;

- выгоды от оптимизации операционных расходов, принадлежащей им недвижимости и, соответственно, более высокие доходы от нее;

- возможность освободиться от необходимости решения текущих проблем по эксплуатации и содержанию недвижимости.

Основу функционирования управляющей компании составляют ее взаимоотношения со следующими субъектами:

- с собственниками (владельцами) земельно-имущественных комплексов, иных объектов недвижимости;

- арендаторами объектов недвижимости;

¹³¹ Хаметов Т.И. Содержание системы управления земельно-имущественным комплексом // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 8 (46). С. 114–118.

подрядными эксплуатирующими организациями, поставщиками коммунальных услуг;

государством и городскими организациями;
пользователями (посетителями) помещений.

Взаимоотношения с собственниками объектов земельно-имущественных комплексов, иной недвижимости являются ключевой составляющей при реализации программы управления объектом недвижимости и строятся на договорной основе. По договору управления объектом (доверительного или другой юридической формы) собственник объекта передает его управляющей компании на определенный срок в управление, а управляющая компания обязуется осуществлять управление в интересах собственника или указанного им лица (выгодоприобретателя). При этом передача объекта в управление не влечет перехода права собственности на него к управляющей компании.

В пределах, предусмотренных законом и заключенным договором, управляющая компания осуществляет правомочия собственника в отношении переданного в управление имущества. Она несет ответственность за результаты управления, возмещая выгодоприобретателю упущенную выгоду за время управления объектом, а собственнику – убытки, причиненные утратой или повреждением имущества с учетом его естественного износа, а также упущенную выгоду. В связи с этим в договоре на управление прописываются формы и механизмы отчетности управляющей компании.

Цели собственников меняются в результате изменения их основной коммерческой деятельности или изменения портфеля объектов недвижимости. Так, в случае расширения бизнеса собственник сам начинает использовать часть своей коммерческой недвижимости, соответственно, частично изменяются и программы управления (например, снижается потребность в персонале, занятом сдачей в аренду временно свободных помещений).

В соответствии с утвержденным на предыдущем этапе планом управления происходит реализация намеченных мероприятий. Ключевыми сферами деятельности управляющей компании на этапе реализации становятся:

прием объекта в управление;
подготовка объекта к коммерческому использованию;
продвижение объекта на рынок;
техническая эксплуатация объекта;
обслуживание клиентов.

Примерная структура отдела управления и эксплуатации недвижимости управляющей компании, занимающегося управлением конкретного набора объектов недвижимости, представлена на рис. 20.



Рис. 20. Примерная структура отдела управления и эксплуатации недвижимости

В зависимости от целей собственника и индивидуальных характеристик объекта возможны некоторые изменения структуры. Некоторые службы могут входить в штат управляющей компании (в данном случае отдела управления), а другие могут выступать в качестве подрядчика. Организационная структура отдела управления и эксплуатации земельно-имущественными комплексами, иной недвижимостью является довольно гибкой по количеству персонала – в зависимости от числа входов и выходов определяется количество постов (человек) охраны, от площади мест общего пользования и прилегающей территории зависит количество персонала по внешней и внутренней уборке.

Перейдем к рассмотрению оценки результатов управления земельно-имущественными комплексами в целом или пообъектно.

2.5. Оценка результатов управления земельно-имущественными комплексами, отдельными объектами

На данном этапе осуществляется оценка результатов реализации стратегии и программы управления земельно-имущественными комплексами, объектами недвижимости, деятельности управляющей компании на предыдущих трех этапах (анализ рынка и объекта управления, разработка стратегии и программы управления, реализация программы управления и организация деятельности управляющей компании).

Собственник вместе с представителем управляющей компании сравнивает запланированные результаты с фактическими (проверка «план – факт»), при необходимости вносит изменения и корректировки в ранее принятые планы или стратегию либо в программу управления, которая на данный момент реализуется.

Анализ рынка недвижимости (оценка внешней среды) и анализ текущего состояния объекта (всесторонняя оценка объекта недвижимости) позволяют получить исчерпывающую информацию об объекте недвижимости и его окружении (на микро- и макроуровнях), что способствует выработке или выбору наилучшей стратегии управления объектом с учетом основных целей собственника и управляющей компании¹³².

Оценка текущего и перспективного (прогнозного) состояния объекта может оказывать существенное влияние на цели собственника в отношении стратегии управления и на цели управляющей компании в отношении разработанной и реализуемой программы управления.

Цели собственника и цели управляющей компании могут быть объединены в общую группу – цели управления недвижимостью. Причем эти цели в процессе управления подвержены постоянной корректировке, что отражается на стратегии управления объектом и, соответственно, на ранее разработанной и реализуемой программе. Тем не менее неизменными, как правило, остаются две принципиальные цели собственника и управляющей компании:

минимизация расходов на этапе эксплуатации недвижимости, максимизация прибыли, что больше характерно для управляющей компании;

максимизация стоимости объекта недвижимости, максимизация доходности на этапе эксплуатации, что более характерно для собственника.

В создании стратегии управления объектом должен принимать активное участие только собственник, а управляющая компания может выступать в качестве консультанта. На данном этапе собственник

¹³² Иванов В.В., Хан О.К. Модель системы эффективного управления недвижимостью // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 5. С. 43–51.

выбирает наилучший с объективной и субъективной точек зрения вариант дальнейшего развития своей недвижимости, в первую очередь исходя из своих личных целей.

В отличие от стратегии управления объектом, разработка и реализация программы управления требуют профессиональных знаний и навыков, поэтому такую работу выполняет управляющая компания, а собственник утверждает основные параметры программы, касающиеся прежде всего экономических показателей.

Оценка результатов управления является ключевым моментом, позволяющим собственнику определить успешность выбранной на втором этапе стратегии управления объектом, а управляющей компании – эффективность разработанной на третьем этапе и реализуемой программы управления. Собственник и управляющая компания совместно сравнивают получаемые результаты от эксплуатации земельно-имущественного комплекса (земельного участка, объекта капитального строительства) с теми целями, которые были поставлены ими изначально. Если фактические результаты существенно отличаются от запланированных (например, фактический ежемесячный доход ниже планового показателя), то принимаются меры по уменьшению разрыва между планом и фактом.

Несоответствие плана и факта может быть вызвано рядом причин:

оценка внешней среды (рынка недвижимости на микро- и макроуровнях) была осуществлена неверно или ситуация за истекший промежуток времени изменилась;

изменилось физическое или моральное состояние объекта управления;

цели и ожидания собственника не соответствовали возможностям рынка, состоянию объекта управления;

управляющая компания выполняла свою работу непрофессионально.

Перейдем к исследованию комплексной оценки эффективности управления земельно-имущественными комплексами и входящими в их состав объектами.

Целесообразность передачи недвижимого имущества в управление профессиональному управляющему определяется в результате комплексного анализа факторов, оказывающих влияние на тактические цели управления соответствующим недвижимым имуществом и являющихся основой комплексной оценки эффективности управления им. Классическим подходом к изучению факторов является деление их на факторы внешней и внутренней среды (рис. 21)¹³³.

¹³³ Иванов В.В., Хан О.К. Модель системы эффективного управления недвижимостью // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 5. С. 43–51.



Рис. 21. Факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на тактические цели управления недвижимым имуществом

Под факторами внешней среды понимаются те, на которые не может воздействовать каждый из основных участников рынка недвижимости самостоятельно. Их влияние определяется прежде всего политическими и экономическими тенденциями, проявляющимися на рассматриваемом этапе развития общества, и осуществляется с помощью действующего на территории страны законодательства. Развитие научно-технического прогресса также воздействует на процессы управления недвижимостью и взаимоотношения собственников и управляющих компаний с внешней средой. Таким образом, факторы внешней среды можно объединить в следующие основные группы: политические, экономические, законодательные и социальные.

Анализ возможностей и угроз внешней среды, воздействующих на процессы управления недвижимостью, осуществляется на основе ранжирования и взвешивания внешних факторов, что позволяет установить их положительное или отрицательное влияние на цели собственников недвижимого имущества и деятельность управляющих компаний.

Влияние политических факторов можно определить исходя из анализа внешнеполитической обстановки, степени стабильности политического курса, отсутствия национальных и межэтнических конфликтов и т. п.

Влияние внешних экономических (макрэкономических) факторов оценивается тенденцией изменения уровня инфляции, наличием или

отсутствием законодательного закрепления прав собственности, защиты предпринимательского выбора, качеством системы налогообложения предпринимательской деятельности, уровнем использования конкурентного механизма ценообразования, уровнем ограничения монопольных тенденций в экономике, инвестиционной политикой государства.

Эксперты в сфере управления недвижимостью придают большое значение влиянию внешних экономических факторов на процессы управления недвижимостью, прежде всего вопросам налогообложения предпринимательской деятельности, оказывающим влияние на принятие решений о форме взаимодействия собственника недвижимого имущества с управляющим недвижимостью. Кроме того, фискальная политика в значительной мере снижает потенциал организационного развития управляющих компаний в целом.

Анализ существующей системы налогообложения показывает, что практически все управляющие компании перечисляют в бюджет более одной трети и даже более половины своих доходов. Существующая законодательная база позволяет оценить целесообразность передачи недвижимого имущества в управление профессиональному управляющему недвижимостью, рассчитав налоговые платежи до передачи и после нее. Расчеты показывают, что значительного увеличения налоговой базы при передаче недвижимого имущества в управление профессиональному управляющему недвижимостью не происходит, за исключением налогов, связанных с объемом выполненных работ или предоставленных услуг.

Увеличение налогооблагаемой базы при передаче недвижимого имущества в управление подлежит количественной оценке и зависит от числа и величины установленных на момент расчета налогов. Остальные внешние факторы (стабильность курса рубля, инновационный климат, рыночные факторы и др.) также оказывают значительное влияние на процессы управления недвижимостью.

К наиболее существенным факторам внутренней среды относятся:

уровень профессионализма, лояльности, мотивации, координации деятельности персонала;

планирование, организация и контроль бизнес-процессов, направленных на достижение поставленных целей инвестора или собственника недвижимости;

достижение разного рода лидерства (в издержках, в выручке и др.);
обеспечение бизнес-процессов финансами и учетом, персоналом,
юридическим сопровождением и др.;

повышение конкурентоспособности недвижимости инвестора,
собственника или пользователя земельно-имущественного комплекса,
объекта недвижимости, входящего в его состав;

повышение узнаваемости образа объекта управления для участников
рынка и его престижа.

Тесное переплетение факторов внешней среды и синергетический
характер их воздействия затрудняют определение уровня индивидуального
влияния этих факторов на процессы управления недвижимостью.
Дальнейшее изучение такого влияния представляется самостоятельным
направлением исследований, не рассматриваемым в настоящей работе.
Внешние факторы определяются как заданные, которые необходимо
учитывать при принятии решения о передаче недвижимого имущества в
управление профессиональному управляющему.

Факторы внутренней среды характеризуют индивидуальные
особенности объекта недвижимости: его местоположение, функциональ-
ное назначение, физическое и техническое состояние объекта, его
конструкций и инженерных систем, право собственности на объект и
занимаемый им земельный участок, рыночную стоимость объекта на
момент исследования, рыночную нишу, занимаемую объектом на рынке
недвижимости, и др.

Целесообразность передачи недвижимого имущества в управление
профессиональному управляющему определяется собственником в
результате комплексного учета вышеуказанных внешних и внутренних
факторов, оказывающих влияние на принятие решения о такой передаче.
Учет этих факторов позволяет также определить степень готовности
недвижимого имущества к передаче в управление, а также степень
готовности управляющей компании принять данный объект в управление.

Основным инструментом комплексного учета является метод, в
основе которого лежит определение весового значения каждого фактора в
общей оценке. Отличительная особенность метода состоит в возможности
оценки каждого фактора в диапазоне пяти качественных состояний (весьма
благоприятное, благоприятное, умеренное, неблагоприятное, весьма
неблагоприятное состояние). При помощи этого метода оценивается также
интегральное влияние факторов, что важно при принятии решения о
целесообразности передачи управления недвижимостью управляющей
компания. Кроме того, данный метод предусматривает разработку
показателей на основе многочисленных факторов внешней и внутренней
среды, препятствующих или способствующих эффективному управлению

недвижимостью. Имеются существенные особенности как в части определения показателей эффективности управления недвижимостью, так и в части выбора эффективной схемы управления объектом недвижимости.

Для создания системы сбалансированных показателей пользуются такими важными финансовыми результатами, как снижение затрат и увеличение дохода. Для этого анализируются остальные составляющие системы сбалансированных показателей и включаются показатели, которые, при условии их последовательного достижения, позволяют достигнуть поставленной цели. Отсюда на каждом уровне можно определить те критерии, которые в рамках системы сбалансированных показателей (индикаторов) позволяют оценить эффективность управления недвижимым имуществом (табл. 6).

Таблица 6

Критерии управления недвижимостью,
основывающиеся на системе сбалансированных показателей

Критерии	Возможные индикаторы
1. МЕНЕДЖМЕНТ: показатели, характеризующие управленческий и кадровый потенциал	
1.1 Обучение персонала современным навыкам менеджмента	Соответствие уровня знаний работника занимаемой должности
1.2. Доступ к информационным ресурсам	Каждый работник должен иметь возможность получать оперативную и достоверную информацию о деятельности компании в целом и показателях его собственной работы
1.3. Создание условий для активности персонала	Каждый работник должен быть заинтересован в активном участии в деятельности компании
1.4. Установление зависимости между вознаграждением и результатами деятельности	Внедрение системы поощрения за достижение поставленных целей
2. ЭКОНОМИКА: показатели, характеризующие финансово-экономический потенциал	
2.1. Увеличение доходов от использования недвижимого имущества	Увеличение на 20 % доходов от использования недвижимого имущества
2.2. Сокращение затрат на использование недвижимого имущества	Сокращение на 50 % затрат на использование недвижимого имущества
3. МАРКЕТИНГ: показатели, характеризующие рыночный потенциал	
3.1. Предоставление дополнительных услуг	Предоставление клиенту максимального количества дополнительных сопутствующих услуг
3.2. Лидер глобального рынка – эталон надежности функционирования недвижимого имущества	Создание имиджа наиболее крупной компании, обладающей надежными объектами недвижимости соответствующей отрасли

Критерии	Возможные индикаторы
3.3. Совершенствование работы с клиентами	Увеличение на 10 % количества клиентов компании
	Сохранение существующих клиентов и продолжение сотрудничества с ними
3.4. Формирование имиджа	Повышение престижа компании в обществе, создание имиджа ценной для страны организации
4. ПРОИЗВОДСТВО: показатели, характеризующие производственный потенциал (бизнес-процесс)	
4.1. Ориентация в использовании недвижимого имущества на сочетание интересов компании и клиентов	Создание условий для получения дилерами наравне с компанией дополнительных доходов
	Обеспечение более выгодного предложения для клиентов
4.2. Совершенствование собственно управленческой деятельности	Совершенствование форм учета
	Оптимизация внутренней структуры
	Удовлетворение социальных запросов
4.3. Интенсификация использования недвижимого имущества и его диверсификация	Сокращение затрат на совершение управленческих действий
	Снижение расходов на ремонт и обновление недвижимого имущества
4.4. Инновации в управлении недвижимым имуществом	Активное внедрение сберегающих технологий
	Обеспечение оперативного внедрения перспективных инноваций

Как следует из представленных сведений, для оценки эффективности управления недвижимым имуществом выделяют четыре группы сбалансированных показателей, характеризующих его управленческий и кадровый, финансово-экономический, рыночный и производственный потенциал.

С точки зрения хозяйствующего субъекта эффективность управления недвижимостью отражает степень достижения целей компании при использовании различных ограниченных ресурсов, в том числе недвижимого имущества; степень достижения целей управления недвижимым имуществом как бизнес-процесса с наименьшими затратами; способность системы управления недвижимым имуществом к обеспечению развивающихся потребностей в недвижимом имуществе с учетом его рационального и экономного использования; способность управленческих воздействий к обеспечению воспроизводства потребительских свойств недвижимого имущества необходимого качества при наименьших затратах.

Эффективное управление недвижимым имуществом ведет к росту доходов, повышению рентабельности основного капитала, удовлетворению интересов потребителей продукции, акционеров и служащих компании, решению экологических проблем, реализации социальных программ.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что эффективность управления хозяйствующего субъекта в целом носит комплексный характер и складывается из эффективности управленческих решений, направленных на достижение общей цели и выполнение стратегических задач, эффективности отдельных бизнес-процессов и способности компании к выживанию в постоянно меняющейся среде, поддержанию высокого имиджа и конкурентоспособности.

Эффективность управления недвижимым имуществом определяется как отношение результата к затратам всех видов ресурсов. (Речь идет об учете затрат как на использование недвижимого имущества, так и на собственно управленческую деятельность.)

Практика показывает существование и других критериев результативности системы управления недвижимым имуществом, к которым относятся:

степень достижения целей – оптимизация структуры и состава недвижимого имущества; развитие недвижимого имущества на основе использования рыночного механизма, диверсификация недвижимого имущества, вовлечение объектов незавершенного строительства в хозяйственный оборот;

способность системы управления к обеспечению развивающихся потребностей в недвижимом имуществе. Потребность в недвижимом имуществе – один из основных факторов целенаправленной деятельности хозяйствующего субъекта. Ее содержание и объем определяются необходимостью выполнения миссии и стратегии компании, обеспечения конкурентоспособности. Мера потребности зависит от компетентности работников и акционеров компании. Развитие потребности характеризуется двумя показателями – качеством и количеством. Концептуальная направленность обеих характеристик едина – обеспечить достижение стратегических целей с наименьшими затратами. Задача хозяйствующего субъекта состоит в формировании такой способности, которая была бы наиболее развита по сравнению с аналогичными способностями конкурентов, превращалась бы тем самым в фактор конкурентного преимущества;

способность управленческих воздействий к воспроизводству потребительских свойств недвижимого имущества необходимого качества при наименьших затратах и рациональных объемах.

В рассматриваемом методе проблема комплексной оценки эффективности управления недвижимостью сводится к исследованию совокупного

влияния факторов внутренней среды, степень индивидуального влияния которых управляющая компания может изменить. Комплексная оценка влияния внутренних факторов на принятие решений о целесообразности передачи недвижимого имущества в управление позволяет не только определить степень готовности недвижимого имущества к такой передаче, но и установить причины, ей препятствующие.

Комплексная оценка влияния факторов внутренней среды осуществляется с использованием экспертных оценок и метода «мозговой атаки». В качестве экспертов могут выступать руководители и специалисты управляющих компаний, а также специалисты других компаний, имеющих соответствующие подразделения по управлению имуществом. Экспертам предлагается в специальных анкетах сформировать перечень показателей, которые, по их мнению, характеризуют внутреннюю среду и влияют на процессы управления недвижимостью, а также способствуют либо препятствуют эффективному управлению недвижимым имуществом, объединить их в группы и установить весовое значение (важность) каждого показателя. Каждая группа должна характеризовать отдельные составляющие управляющей компании или объекта недвижимого имущества, влияющие на принятие решения о целесообразности передачи недвижимого имущества в управление.

Показатели, оценивающие готовность недвижимого имущества к передаче в управление, готовность управляющей компании принять в управление недвижимое имущество, а также влияющие, с точки зрения экспертов, на процессы управления недвижимостью, разбиты на четыре подгруппы.

1. Показатели, характеризующие управленческий и кадровый потенциал управляющей компании (в табл. 6 – «Менеджмент»):

а) квалификация руководящего персонала управляющей компании (управляющих недвижимостью);

б) квалификация персонала управляющей компании, работающего непосредственно на объекте недвижимости;

в) территориальная удаленность недвижимости (объекта управления) от управляющего.

2. Показатели, характеризующие финансово-экономический потенциал (в табл. 6 – «Экономика»):

а) уровень рентабельности капитала управляющей компании;

б) уровень ликвидности объекта недвижимости, передаваемого в управление;

в) рентабельность хозяйственной деятельности управляющей компании.

3. Показатели, характеризующие рыночный потенциал (в табл. 6 – «Маркетинг»):

- а) качество услуг управляющей компании;
- б) доля рынка управления недвижимостью, занимаемая управляющей компанией, либо ее позиция в рейтинге управляющих компаний;
- в) эффективность продвижения услуг управляющей компании (интенсивность захвата рынка).

4. Показатели, характеризующие производственный потенциал (бизнес-процесс) (в табл. 6 – «Производство»):

- а) состояние объекта недвижимости, передаваемого в управление;
- б) резервы производственных мощностей управляющей компании;
- в) технологическая связанность службы эксплуатации на объекте с производственными подразделениями управляющей компании.

Другой задачей, поставленной перед экспертами, является определение степени влияния наиболее значимых показателей на процессы управления недвижимостью с точки зрения передачи последней в управление. С этой целью экспертам предлагается анкета, в которой они ранжируют показатели по степени их влияния на процессы управления недвижимостью (табл. 7). Для этого следует распределить 200 баллов между показателями, учитывая их влияние на процессы управления недвижимостью и целесообразность передачи недвижимого имущества в профессиональное управление. Эксперт должен оценить влияние данных показателей при условии, что каждый из них может принимать максимальное или минимальное значение, оказывая при этом весьма благоприятное либо весьма неблагоприятное воздействие на процессы управления недвижимостью. Последняя графа заполняется на основании результатов обработки анкет.

Показатели, описывающие управленческий, экономический, рыночный и производственный потенциалы, имеют одинаковую силу влияния на процессы управления недвижимостью при условии, что все они весьма благоприятно влияют на данные процессы.

Показатели, характеризующие экономический и производственный потенциалы, имеют одинаковое влияние, когда их значение соответствует весьма неблагоприятному воздействию на процессы управления недвижимостью.

Показатели, характеризующие рыночный и экономический потенциалы, также оказывают одинаковое влияние, когда они отрицательно воздействуют на принятие решения.

Выявленная экспертами роль воздействия различных потенциалов на процессы управления недвижимостью позволяет объединить их в две подгруппы для установления интегральной оценки воздействия. В первую подгруппу входят экономический и управленческий потенциалы, во вторую – производственный и рыночный.

Основное условие объединения потенциалов в подгруппы: совокупное влияние двух потенциалов в каждой подгруппе должно быть одинаковым при отрицательном значении показателей, характеризующих эти потенциалы.

Таблица 7

Ранжирование экспертами факторов внутренней среды, влияющих на эффективное управление недвижимым имуществом¹³⁴

Показатели	Количество баллов	Доля, %	
	при положительном влиянии	при отрицательном влиянии	при положительном /отрицательном влиянии
МЕНЕДЖМЕНТ	50	64	25/32
Квалификация руководящего персонала (управляющих недвижимостью) управляющей компании	15	20	Определяется расчетным путем
Квалификация персонала управляющей компании, работающего непосредственно на объекте недвижимости	25	30	Определяется расчетным путем
Территориальная удаленность недвижимости (объекта управления) от управляющего недвижимостью	10	14	Определяется расчетным путем
ЭКОНОМИКА	50	36	25/18
Уровень рентабельности капитала управляющей компании	15	10	
Уровень ликвидности объекта недвижимости, передаваемого в управление	5	6	—
Рентабельность хозяйственной деятельности управляющей компании	30	20	—
МАРКЕТИНГ	50	64	25/32
Качество услуг управляющей компании	30	50	—

¹³⁴ Скляр И.П. Земельно-имущественный комплекс в России // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 37–46.

Окончание табл. 7

Показатели	Количество баллов	Доля, %	
	при положительном влиянии	при отрицательном влиянии	при положительном /отрицательном влиянии
Доля рынка управления недвижимостью, занимаемая управляющей компанией, либо ее позиция в рейтинге управляющих компаний	10	5	Определяется расчетным путем
Эффективность продвижения услуг управляющей компании (интенсивность захвата рынка)	10	9	Определяется расчетным путем
ПРОИЗВОДСТВО	50	36	25/18
Состояние основных производственных фондов (объекта недвижимости, передаваемого в управление)	35	27	Определяется расчетным путем
Резервы производственных мощностей управляющей компании	10	6	–
Технологическая связанность службы эксплуатации на объекте с производственными подразделениями управляющей компании	5	3	Определяется расчетным путем
Итого	200	200	100/100

На третьем этапе экспертной оценки экспертам предлагается в сформированном ранее перечне показателей, характеризующих каждый из потенциалов, определить диапазоны изменения показателей, соответствующих пяти дискретным уровням их воздействия на процессы управления недвижимостью.

Перейдем к рассмотрению особенностей оценки имущественного комплекса.

2.6. Оценка имущественного комплекса как количественный результат управления недвижимостью

Как показывают проведенные исследования, оценка имущественного комплекса осуществляется в соответствии:

с Федеральным законом 135-ФЗ от 29.07.1998 «Об оценочной деятельности в РФ» (ред. от 13.07.2015);

ФСО № 1, утв. Приказом Минэкономразвития России от 20.05.2015 № 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки "Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки"»;

ФСО № 2, утв. Приказом Минэкономразвития России от 20.05.2015 № 298 «Об утверждении Федерального стандарта оценки "Цель оценки и виды стоимости"»;

ФСО № 3, утвержденный Приказом Минэкономразвития России от 20.05.2015 № 299 «Об утверждении Федерального стандарта оценки "Требования к отчету об оценке"».

При необходимости оценка имущественного комплекса осуществляется также в соответствии с требованиями международных стандартов:

International Valuation Standards, 2013 (Международные стандарты оценки, 2013 г.);

Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) «Оценка справедливой стоимости», введенного в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н «О введении в действие и прекращении действия документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации», зарегистрированным Министерством юстиции Российской Федерации 03.08.2012 № 25095¹³⁵.

¹³⁵ Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федер. закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173212/ (дата обращения: 11.06.2023); Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)»: приказ Минэкономразвития России от 22.10.2010 № 508 (ред. от 22.06.2015) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2023); Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка недвижимости (ФСО № 7)»: приказ Минэкономразвития России от 25.09.2014 № 611 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2023); Об утверждении Федерального стандарта оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО № 3)»: приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 № 254 // Российская газета. 24.07.2007. № 195; Об утверждении Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)»: приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 № 255 (ред. от 22.10.2010) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 08.04.2023); Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)»: приказ Минэкономразвития РФ

Вся система эффективного управления недвижимостью подразумевает включение в этот процесс оценки в случаях, прямо указанных в Федеральном законе от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», а именно:

при определении стоимости объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам федерации или муниципальным образованиям, в целях их приватизации, передачи в доверительное управление либо передачи в аренду;

использовании объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам Федерации либо муниципальным образованиям, в качестве предмета залога;

продаже или ином отчуждении объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам Федерации или муниципальным образованиям;

переуступке долговых обязательств, связанных с объектами оценки, принадлежащими РФ, субъектам Федерации или муниципальным образованиям;

передаче объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам Федерации или муниципальным образованиям, в качестве вклада в уставные капиталы, фонды юридических лиц;

возникновении спора о стоимости объекта оценки, в том числе:

национализации имущества;

ипотечном кредитовании физических и юридических лиц в случаях возникновения споров о величине стоимости предмета ипотеки;

составлении брачных контрактов и разделе имущества разводящихся супругов по требованию одной из сторон или обеих сторон в случае возникновения спора о стоимости этого имущества;

выкупе или ином предусмотренном законодательством РФ изъятии имущества у собственников для государственных или муниципальных нужд;

проведении оценки объектов в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы.

В национальном законодательстве оценочная деятельность определяется как профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой или иной стоимости.

Теоретической базой оценочной деятельности является основанная на общемировой практике система взаимосвязанных оценочных принципов, сгруппированных определенным образом на основе многолетнего опыта. Оценочные принципы отражают интересы сторон, имею-

от 20.07.2007 № 256 (ред. от 22.10.2010). URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2023).

щих отношение к объекту оценки при совершении с ним операций либо к последствиям этих операций. Данные принципы дифференцируются по четырем группам и отражают:

- 1) интерес собственника объекта;
- 2) стоимостные свойства объекта оценки;
- 3) свойства окружающей (рыночной) среды;
- 4) уровень эффективности использования объекта оценки.

Как указано выше, к первой группе относятся принципы, отражающие интерес собственника объекта, а именно:

полезности – объект обладает стоимостью, если он может быть полезен потенциальному владельцу;

замещения – максимальная стоимость объекта определяется наименьшей ценой, по которой может быть приобретен другой объект с эквивалентной полезностью;

ожидания – стоимость объекта равна сумме текущих стоимостей возможных выгод, которые могут быть получены в будущем от пользования объектом.

Вторая группа включает принципы, отражающие стоимостные свойства объекта оценки:

остаточной продуктивности земли – стоимость земли возникает из доходности осуществляемой на ней деятельности и определяется как остаточная после вычитания из нее вновь произведенной стоимости остальных факторов производства (труда, капитала и управления);

вклада – добавление к объекту оценки новых элементов увеличивает его стоимость в размере превышения вновь получаемой доходности над фактическими затратами, сопутствующими этому вкладу;

возрастающей или убывающей отдачи – по мере добавления ресурсов к основным факторам производства темп роста чистой прибыли увеличивается до определенного момента, а затем начинается его снижение вплоть до нуля;

сбалансированности – любому виду производства соответствует оптимальное сочетание факторов производства, при которых достигается максимальная прибыль, а значит, и максимальная стоимость;

экономического разделения (соединения) имущественных прав – имущественные права следует разделять и соединять так, чтобы общая стоимость имущественного комплекса возрастала.

Рассмотрим подробнее принцип экономического разделения (соединения) имущественных прав. Система имущественных прав в

Российской Федерации позволяет разделять и отчуждать имущественные права на собственность. Возможно следующее разделение прав:

физическое – разделение прав на пользование воздушным пространством, поверхностным участком земли и недрами;

во времени – временные правомочия (различные виды аренды), будущие (право требования, наследственные и другие имущественные права), постоянные (пожизненное владение);

по ограничениям прав – полное право собственности, ограниченное право пользования имуществом предприятия (аренда, лицензии, право хозяйственного ведения, право оперативного управления), ограничения на использование имущества (сервитуты);

по объему передаваемых имущественных прав – траст, корпорация, партнерство, совместная аренда, опцион, контракт с оговоренными условиями продажи;

по правам кредитора вступать во владение бизнесом – закладная, залого, судебные залого, участие в капитале.

Третья группа охватывает принципы, отражающие свойства окружающей (рыночной) среды:

зависимости – между стоимостью объекта оценки и стоимостью объектов, окружающих объект оценки, существует взаимовлияющая зависимость;

соответствия – стоимость объекта оценки возрастает по мере роста его соответствия особенностям окружающей среды, потребностям рынка и его влияния на окружающую среду;

соответствия спроса и предложения – цена объекта растет при превышении спроса над предложением, падает при превышении предложения над спросом и стабильна при соответствии спроса предложению;

конкуренции – капитал движется туда, где имеется бóльшая прибыль;

изменения – стоимость имущественного комплекса постоянно изменяется под воздействием внутренних факторов и факторов окружающей (рыночной) среды, что обуславливает жизненный цикл имущественного комплекса.

Четвертая группа – это принцип, отражающий свойства использования объекта оценки, а именно принцип наилучшего, наиболее эффективного использования объекта оценки. Наилучшее, наиболее эффективное использование – это юридически возможное, физически осуществимое, экономически выгодное и максимально продуктивное использование.

Федеральным стандартом оценки № 2 определены следующие виды стоимости объекта оценки: рыночная, инвестиционная, ликвидационная и кадастровая.

Рыночная стоимость объекта оценки – это наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, если стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, т. е. в условиях:

когда одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая не обязана принимать исполнение;

стороны хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;

объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов;

цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и отсутствует принуждение к совершению сделки в отношении чьей-либо стороны;

платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

Инвестиционная стоимость объекта оценки определяется как стоимость для конкретного лица или группы лиц при установленных данным лицом (лицами) инвестиционных целях использования объекта оценки. При определении инвестиционной стоимости, в отличие от рыночной, учет возможности отчуждения по инвестиционной стоимости на открытом рынке необязателен.

Ликвидационная стоимость объекта оценки определяется как расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок его экспозиции, меньший типичного срока экспозиции, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества. При определении ликвидационной стоимости, в отличие от рыночной, учитывается влияние чрезвычайных обстоятельств, вынуждающих продавца продавать объект оценки на условиях, не соответствующих рыночным.

Кадастровая стоимость – это стоимость, установленная в результате проведения государственной кадастровой оценки либо рассмотрения споров о результатах определения кадастровой стоимости в суде или соответствующей комиссией¹³⁶.

Уточним понятие имущественного комплекса с правовой точки зрения. Объект права – то, на что направлены права и обязанности

¹³⁶ Гречун С.А. Понятие кадастровой деятельности в свете изменения законодательства о государственной регистрации недвижимости // Аграрное и земельное право. 2016. № 8 (140). С. 35–38.

субъектов гражданских правоотношений. Объектами права могут быть вещи, деньги, ценные бумаги, имущественные права, работы, услуги, информация, результаты интеллектуальной деятельности и исключительные права на них, нематериальные блага. Субъект права – правомочный участник гражданских правоотношений, в том числе в отношениях, связанных с собственностью. Бизнес – это предпринимательская деятельность хозяйствующего субъекта, осуществляемая с целью извлечения дохода в интересах собственника. Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности (ст. 132 ГК РФ).

Как отмечалось ранее, имущественный комплекс, согласно ст. 132 ГК РФ, во-первых, признается недвижимостью, а во-вторых, в его состав входят все виды имущества, предназначенного для деятельности (земля, недвижимость, оборудование, а также права).

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, иметь обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (ст. 48 ГК РФ).

Все существующие подходы к оценке имущественного комплекса определены в Федеральном стандарте оценки № 1.

Оценочный подход представляет собой совокупность методов, решающих задачу оценки стоимости, и направлен на выявление денежной величины стоимости как функции полезности возможного целесообразного (в представлении собственника) использования имущества, включая имущественные права.

Метод оценки – установленный порядок применения специфических оценочных инструментов, позволяющих получить искомый результат.

Различают три основных подхода – доходный, сравнительный и затратный.

Доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки. Данный подход основан на перспективных доходах, создаваемых на перспективной стоимости имущества (которое в том числе еще будет приобретено), и отражает позицию покупателя. Он используется при наличии достоверной информации, позволяющей прогнозировать

величину и сроки получения будущих доходов, которые способен приносить объект оценки, а также связанные с ним расходы.

Применяя рассматриваемый подход, оценщик должен:

а) установить период прогнозирования, т. е. интервал времени в будущем, на который от даты оценки производится прогнозирование количественных характеристик факторов, влияющих на величину будущих доходов;

б) исследовать способность объекта оценки приносить поток доходов в течение указанного периода, а также сделать заключение о способности объекта приносить поток доходов в постпрогнозный период;

в) определить ставку дисконтирования, отражающую доходность вложений в сопоставимые с объектом оценки по уровню риска объекты инвестирования и используемую для приведения будущих потоков доходов к дате оценки;

г) осуществить процедуру приведения потока ожидаемых доходов в период прогнозирования, а также доходов после периода прогнозирования в стоимость на дату оценки.

Доходный подход применяется к компаниям, приносящим доход в чистом виде, т. е. именно к бизнесу, а также для целей купли-продажи. При оценке бизнеса он играет ключевую роль. Подход неприменим к убыточным компаниям.

Доходный подход объединяет в себе следующие методы:

дисконтирования потока доходов (пересчет будущих ежегодных доходов компании в текущую стоимость);

капитализации доходов (накопление средней величины доходов).

К достоинствам данного подхода можно отнести учет будущих ожиданий, рыночных рисков, экономического устаревания. Его недостатки обусловлены трудоемкостью прогноза, который носит частично вероятностный характер, не учитывает реальных изменений и колебаний цен, так как предполагает равномерное и стабильное изменение спроса и предложения, не всегда реализуем (не используется применительно к убыточным компаниям).

Другими недостатками рассматриваемого подхода являются:

сложности с определением ставки дисконтирования, возникающие в связи с тем, что область применения модели оценки капитальных активов (разработана Вильямом Шарпом в 1960-е годы) ограничена жесткими требованиями, предъявляемыми ею к качеству рынка и размеру выборки для обеспечения требуемой точности статистических оценок;

существенная формализованность расчетов на основе кумулятивной модели, что снижает их достоверность.

Когда мы говорим, что главной целью для инвесторов и собственников являются максимизация доходов, получаемых от недвижимого имущества, увеличение стоимости и диверсификация портфеля

недвижимости, направленная на снижение потенциальных рисков, то ведем весь расчет на основании доходного подхода с применением методов инвестиционно-ипотечного анализа с использованием теории стоимости денег во времени.

Сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на сравнении объекта оценки с его аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом-аналогом для целей оценки признается объект, сходный с объектом оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость. Сравнительный подход является компромиссным и отражает ситуацию, сложившуюся на рынке на текущий момент. Он основан на исторических результатах деятельности, осуществляемой на имеющихся активах (имуществе). Данный подход применим ко всем компаниям, для которых можно найти аналоги на рынке. Результат подхода будет состоятелен при условии сформировавшегося и стабильного рынка. Выполнение этих условий и предполагает баланс интересов участников, что ограничивает применение данного подхода в условиях современной отечественной экономики.

Основные методы сравнительного подхода:

метод компании-аналога (метод рынка капиталов);

метод сделок (метод продаж);

метод отраслевых коэффициентов (метод отраслевых соотношений).

К достоинствам подхода можно отнести его полностью рыночный характер, учет текущей реальной практики продаж, доступность для всех типов предприятий.

Недостатки также вполне очевидны:

учет исключительно итогов деятельности без учета будущих ожиданий;

необходимость внесения ряда сложных изменений и корректировок;

отсутствие доступа к рыночным данным и, как следствие, трудно-реализуемость метода.

Практически полное отсутствие методической базы корректировки цены компаний-аналогов существенно сужает область применения подхода, а в российских условиях практически лишает оценщиков возможности воспользоваться им.

Затратный подход включает в себя совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний. К затратам на воспроизводство объекта оценки относятся затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий. Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с

использованием материалов и технологий, применяющихся на дату оценки. Затратный подход основан на исторических затратах, формирующих остаточную текущую стоимость имущества, и отражает позицию продавца. Этот подход обычно применяется как основной к компаниям, стоимость которых незначительно превышает стоимость их материальных активов (например, в случае холдинговых или инвестиционных компаний, которые сами не создают массу чистого дохода, или когда значительную часть предприятия составляют финансовые активы), а также для целей страхования, залога или ликвидации. Затратный подход объединяет в себе следующие методы:

- метод накопления активов;
- метод скорректированного баланса.

Согласно Федеральному стандарту оценки № 1, проведение оценки включает следующие этапы:

- а) заключение договора на проведение оценки, включающего задание на оценку;
- б) сбор и анализ информации, необходимой для проведения оценки;
- в) применение подходов к оценке, включая выбор методов оценки и осуществление необходимых расчетов;
- г) согласование (обобщение) результатов применения подходов к оценке и определение итоговой величины стоимости объекта оценки;
- д) составление отчета.

Задание на оценку должно содержать следующую информацию:

- а) объект оценки;
- б) имущественные права на объект оценки;
- в) цель оценки;
- г) предполагаемое использование результатов оценки и связанные с этим ограничения;
- д) вид стоимости;
- е) дату оценки;
- ж) срок проведения оценки;
- и) допущения и ограничения, на которых должна основываться оценка.

Оценщик осуществляет сбор и анализ информации, необходимой для проведения оценки объекта, изучает количественные и качественные характеристики объекта оценки, собирает информацию, существенную для определения стоимости объекта, теми подходами и методами, которые на основании суждения оценщика должны быть применены при проведении оценки, в том числе информацию:

- а) о политических, экономических, социальных, экологических и прочих факторах, оказывающих влияние на стоимость объекта оценки;
- б) о спросе и предложении на рынке, к которому относится объект оценки, включая информацию о факторах, влияющих на спрос и

предложение, количественных и качественных характеристиках данных факторов;

в) об объекте оценки, включая правоустанавливающие документы, сведения об обременениях, связанных с объектом оценки, информацию о физических свойствах объекта оценки, его технических и эксплуатационных характеристиках, износе и устареваниях, прошлых и ожидаемых доходах и затратах, данные бухгалтерского учета и отчетности, относящиеся к объекту оценки, а также иную информацию, существенную для определения стоимости объекта оценки¹³⁷.

Информация, используемая при проведении оценки, должна удовлетворять требованиям достаточности и достоверности. Информация считается достаточной, если использование дополнительной информации не ведет к существенному изменению характеристик, использованных при проведении оценки, а также не ведет к существенному изменению итоговой величины стоимости объекта оценки. Информация считается достоверной, если она соответствует действительности и позволяет пользователю отчета об оценке делать правильные выводы о характеристиках, исследованных оценщиком при определении итоговой величины стоимости объекта оценки, и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения. Оценщик должен провести анализ достаточности и достоверности информации, используя доступные ему для этого средства и методы. Если в качестве информации, существенной для определения стоимости объекта оценки, используется экспертное суждение оценщика или привлеченного оценщиком специалиста (эксперта), для характеристик, значение которых оценивается таким образом, должны быть описаны условия, при которых указанные характеристики могут достигать тех или иных значений. Если при проведении оценки оценщиком привлекаются специалисты (эксперты), оценщик должен указать в отчете квалификацию и степень их участия в проведении оценки, а также обосновать необходимость их привлечения. Оценщик при проведении оценки не может использовать информацию о событиях, произошедших после даты оценки.

Результатом оценки является итоговая величина стоимости объекта, определенная заданием на оценку. Согласно Федеральному стандарту оценки № 1, «результат оценки может использоваться при определении сторонами цены для совершения сделки или иных действий с объектом оценки, в том числе при совершении сделок купли-продажи, передаче в

¹³⁷ Есипов В.Е., Маховикова Г.А. Оценка бизнеса: учебное пособие. СПб.: Питер, 2010. С. 79.

аренду или залог, страховании, кредитовании, внесении в уставный (складочный) капитал, для целей налогообложения, при составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности, реорганизации и приватизации предприятий, разрешении имущественных споров, принятии управленческих решений и в иных случаях».

Федеральным стандартом оценки № 3 определен ряд требований к составлению отчета об оценке:

в отчете должна быть изложена вся информация, существенная с точки зрения стоимости объекта оценки (принцип существенности);

приведенная в отчете информация, использованная или полученная в результате расчетов при проведении оценки, существенная с точки зрения стоимости объекта оценки, должна быть подтверждена (принцип обоснованности);

содержание отчета не должно допускать неоднозначное толкование и вводить в заблуждение пользователей (принцип однозначности);

состав и последовательность представленных в отчете материалов и описание процесса оценки должны позволить полностью воспроизвести расчет стоимости и привести его к аналогичным результатам (принцип проверяемости);

отчет не должен содержать информацию, не используемую при определении промежуточных и итоговых результатов, если она не является обязательной согласно требованиям федеральных стандартов оценки и стандартов и правил оценочной деятельности, установленных саморегулируемой организацией, членом которой является оценщик, подготовивший отчет (принцип достаточности).

Вне зависимости от вида объекта оценки отчет должен содержать следующие разделы.

1. Основные факты и выводы:

общая информация, идентифицирующая объект оценки;

результаты оценки, полученные при применении различных подходов;

итоговая величина стоимости объекта оценки.

2. Задание на оценку в соответствии с требованиями федеральных стандартов оценки.

3. Сведения о заказчике оценки и об оценщике.

Сведения о заказчике – юридическом (физическом) лице соответственно:

организационно-правовая форма, полное наименование организации, основной государственный регистрационный номер (далее – ОГРН), дата присвоения ОГРН, место нахождения;

фамилия, имя, отчество, серия и номер документа, удостоверяющего личность, дата выдачи и орган, выдавший указанный документ.

Сведения об оценщике:

об оценщике, работающем на основании трудового договора, – фамилия, имя, отчество; информация о членстве в саморегулируемой организации оценщиков; номер и дата выдачи документа, подтверждающего получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности; сведения о страховании гражданской ответственности оценщика; стаж работы в области оценочной деятельности; организационно-правовая форма, полное наименование, ОГРН, дата присвоения ОГРН; место нахождения юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор;

об оценщике, осуществляющем оценочную деятельность самостоятельно, занимаясь частной практикой, – фамилия, имя, отчество; серия и номер документа, удостоверяющего личность; дата выдачи и орган, выдавший указанный документ; информация о членстве в саморегулируемой организации оценщиков; номер и дата выдачи документа, подтверждающего получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности; сведения о страховании гражданской ответственности оценщика; стаж работы в оценочной деятельности;

информация обо всех привлекаемых к проведению оценки и подготовке отчета об оценке организациях и специалистах с указанием квалификации и степени их участия в проведении оценки.

4. Допущения и ограничительные условия, использованные оценщиком при проведении оценки.

5. Применяемые стандарты оценочной деятельности.

В отчете об оценке должны быть приведены:

информация о федеральных стандартах оценки и правилах оценочной деятельности, используемых при проведении оценки объекта;

описание объекта оценки с приведением ссылок на документы, устанавливающие количественные и качественные характеристики объекта оценки¹³⁸.

В зависимости от объекта оценки данная информация должна содержать сведения об имущественных правах, обременениях, связанных с объектом оценки, физических свойствах объекта оценки, износе, устареваниях.

При согласовании результатов, полученных с применением различных подходов к оценке, а также использованием разных методов в рамках каждого подхода, оценщик должен привести в отчете описание процедуры соответствующего согласования. Если при согласовании взвешиваются результаты, полученные при применении различных подходов к оценке, а также используются разные методы в рамках каждого подхода, оценщик должен обосновать выбор весов, присвоенных результатам, полученным

¹³⁸ Есипов В.И. Оценка бизнеса: учебник. СПб.: Питер, 2003. С. 136.

при применении различных подходов к оценке, а также использовании разных методов в рамках применения каждого подхода.

В приложении к отчету об оценке должны содержаться копии документов, используемые оценщиком и устанавливающие количественные и качественные характеристики объекта оценки, в том числе правоустанавливающие документы, а также документы технической инвентаризации, заключения специальных экспертиз и другие документы по объекту оценки (при их наличии).

Итоговая величина стоимости объекта оценки, указанная в отчете об оценке, рекомендуется для целей совершения сделки с объектами. С даты составления отчета об оценке до даты совершения сделки с объектом оценки или даты представления публичной оферты должно пройти не более шести месяцев.

Если говорить о системном подходе к управлению недвижимостью, то вся разработка показателей контроля эффективности управления недвижимостью построена на принципах и подходах оценочной деятельности, кратко представленных в данном разделе. Эта деятельность организуется с обязательным привлечением профессиональных оценщиков.

К достоинствам предлагаемого подхода относится использование в расчетах рыночной стоимости реально существующих активов, поэтому данный подход всегда реализуем.

Недостатки заключаются в отсутствии учета некоторых факторов: рисков, источниками которых являются сам бизнес и фондовый рынок; этапа жизненного цикла конкретного объекта оценки; меняющегося соотношения спроса и предложения на разные категории недвижимости. Кроме того, в данном подходе не учитываются будущие ожидания и не рассматриваются соответствующие уровни прибыльности или убыточности.

В условиях нестабильности российской экономики, влияющей на положение собственников и владельцев земельно-имущественных комплексов на рынке, оценка их стоимости приобретает особое значение.

Рыночную стоимость земельно-имущественных комплексов необходимо определять при решении множества задач имущественного характера, имеющих большое экономическое и социальное значение как для субъектов оценки, так и для будущего существования объектов собственности на целевом рынке. К таким задачам относятся осуществление купли-продажи земельно-имущественных комплексов в целом или пообъектно, обоснование суммы кредита под залог имущества, определение необходимости и объема дополнительной эмиссии акций, расчет страховых сумм для страхователей и выплат при наступлении страхового случая, исчисление рациональных сумм налогов, проведение переоценки основных производственных фондов, принятие решения о банкротстве предприятия и др. В связи с этим возникает потребность в услугах профессиональных экспертов-оценщиков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Земельно-имущественные комплексы являются важнейшим экономическим ресурсом, необходимым условием жизнедеятельности человека, базисом для организации любой деятельности. Они функционируют в рамках постоянно развивающихся земельно-имущественных отношений. Земельно-имущественные комплексы относятся к объектам недвижимости. В свою очередь рынок земельно-имущественных комплексов и входящих в их состав объектов – это составная часть экономики страны, способ распределения земельных ресурсов и других объектов недвижимости, сфера реализации гражданско-правовых отношений, основными целями которых являются получение дохода, организация предпринимательской деятельности, удовлетворение личных потребностей в рамках норм национального законодательства. Активное развитие рынка недвижимости способствует развитию многих видов предпринимательской деятельности в риелторской, страховой, оценочной, строительной, девелоперской и других сферах. Инвестиционные проекты, связанные с недвижимостью (проекты девелопмента), обладают не только коммерческой, но и народно-хозяйственной, бюджетной и социальной эффективностью.

Земельно-имущественные комплексы и входящие в их состав объекты отличаются индивидуальными характеристиками, высокой стоимостью, длительным сроком создания и реализации, способностью приносить доход на вложенный капитал. Это определяет необходимость профессионального управления ими на протяжении всего жизненного цикла.

Эффективное управление земельно-имущественными комплексами, земельными участками и иной недвижимостью в рамках складывающихся земельно-имущественных отношений представляет собой одну из форм управления, что обусловлено поступательным развитием рынка земли и иной недвижимости, действием экономических и социальных законов. Это диалектический процесс развития одного из основных субъектов рынка недвижимости (собственника, инвестора, пользователя недвижимости, управляющего недвижимостью или управляющей компании) и объекта недвижимости.

В настоящее время управление земельно-имущественными отношениями в Российской Федерации встроено в систему рыночных отношений для выполнения важных и сложных функций, связанных с регулированием спроса и предложения на рынке земли и иной

недвижимости, социально-экономическая сущность которых состоит в удовлетворении потребностей и интересов одного из основных субъектов обозначенного рынка в выгодном, устойчивом и качественном владении, пользовании и распоряжении недвижимым имуществом, в том числе образующим земельно-имущественные комплексы различных уровней.

Успешная реализация целей управления земельно-имущественными отношениями достигается посредством системного воздействия управляющего на объект управления на всех стадиях его жизненного цикла, а также в результате взаимодействия основных субъектов рынка недвижимости по поводу данного объекта. При этом порядок определения целей и применения системного подхода базируется на анализе и строгом учете динамики факторов внешней и внутренней среды, оказывающих непосредственное влияние на объект и субъект управления.

Управление земельно-имущественными отношениями выделено в новый сегмент деятельности – управление земельно-имущественными комплексами, что требует выработки единых концептуальных подходов, позволяющих основным субъектам рынка проявлять свои конкурентные преимущества, а также демонстрировать возможности и опыт достижения целей управления в соответствии с определенными принципами, правилами и стандартами.

Одной из основных проблем управления земельно-имущественными комплексами и иной недвижимостью в Российской Федерации является неподготовленность собственника недвижимого имущества к определению эффективной формы его взаимодействия с управляющим недвижимостью, а также выбору оптимальной схемы управления объектом недвижимости. Это обусловлено отсутствием нормативных документов, стандартов, методик и правил, регламентирующих процесс оценки эффективности управления недвижимым имуществом.

Предложенная в монографии типология форм взаимодействия собственников и пользователей земельно-имущественных комплексов с управляющими субъектами различных уровней позволяет не только распределить полномочия между собственником и управляющим недвижимостью относительно принятия решений и контроля над расходами и доходами при использовании недвижимого имущества, но и систематизировать процесс передачи земельно-имущественных комплексов, отдельных объектов недвижимости в управление. Кроме того, представленная типология позволяет разработать показатели эффективности управления недвижимостью на основе учета множества факторов внешней и внутренней среды, препятствующих или способствующих эффективному управлению недвижимостью.

В современных условиях знание основ управления земельно-имущественными комплексами и земельно-имущественными отношениями в целом полезно специалистам экономического и юридического профиля. Эти знания дают возможность получить реальное представление об управлении земельно-имущественными отношениями, приращивании стоимости земельно-имущественных комплексов и входящих в их состав объектов, привлекательности различных направлений деятельности юридических лиц как для учредителей и акционеров, так и для потенциальных инвесторов. Методы оценки бизнеса могут быть использованы при разработке финансовой стратегии предприятия, оценке эффективности капитальных вложений.

На основании изложенного в монографии можно сделать вывод о том, что на управленцев всех уровней возлагается огромная ответственность за эффективность функционирования земельно-имущественных комплексов. От уровня их квалификации во многом зависит эффективность рыночных преобразований в Российской Федерации.

Проведенные исследования также показали, что одной из основных проблем, препятствующих развитию управления земельно-имущественными комплексами в РФ, является нехватка методик обоснования оптимальных управленческих воздействий на них, а также недостаточное развитие правового обеспечения, отсутствие стандартов и правил, регламентирующих процесс оценки эффективности управления.

Представленные авторами монографии организационно-управленческие и правовые аспекты управленческой деятельности, основные подходы и реализуемые в их составе методы являются попыткой решения некоторых проблемных вопросов, обозначенных в исследовании.

В монографии также изложены наиболее существенные теоретические и практические основы управления земельно-имущественными комплексами и составляющими их объектами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФЗК, от 21.07.2014 № 11-ФЗК, от 30.12.2008 № 7-ФЗК, от 05.02.2014 № 2-ФЗК, от 21.07.2014 № 11-ФЗК, от 01.07.2020 № 1-ФЗК) // Российская газета. 25.12.1993. № 237.

2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 18.03.2023, с изм. от 22.06.2023) // Собрание законодательства РФ. от 31.07.2002. № 30. Ст. 3012.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1: Федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2023) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2: Федер. закон от 26.01.1996 № 15-ФЗ (ред. от 28.03.2023) // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. Ст. 410.

5. Земельный кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 04.08.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.08.2023) // Собрание законодательства РФ. 10.11.2001. № 44. Ст. 4147.

6. О государственной регистрации недвижимости: Федер. закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173212/ (дата обращения: 05.04.2023).

7. Об организации и проведении продажи государственного или муниципального имущества в электронной форме: постановление Правительства Рос. Федерации от 27.08.2012 № 860 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. 2021. С. 96. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_134474/ (дата обращения: 08.04.2023).

8. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федер. закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173212/ (дата обращения: 11.06.2023).

9. Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций): приказ Минэкономики РФ от 01.10.1997 № 118 // Экономика и жизнь. 07.01.1998. № 49.133.

10. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2023).

11. Об утверждении Положения о государственном земельном надзоре: постановление Правительства Рос. Федерации от 02.01.2015 № 1 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173212/ (дата обращения: 05.04.2023).

12. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет нематериальных активов” (ПБУ 14/2007): приказ Минфина РФ от 27.12.2007 №153н (ред. от 24.12.2010) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2023).

13. Об утверждении Порядка учета доходов и расходов и хозяйственных операций для индивидуальных предпринимателей: приказ Минфина России № 86н, МНС России № БГ-3-04/430 от 13.08.2002 (с изм. от 17.05.2012) // Российская газета. 13.08.2002. № 171.

14. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)»: приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 № 256 (ред. от 22.10.2010). URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2023).

15. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4): приказ Минэкономразвития России от 22.10.2010 № 508 (ред. от 22.06.2015) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2023).

16. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка недвижимости (ФСО № 7): приказ Минэкономразвития России от 25.09.2014 № 611 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2023).

17. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО № 3): приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 № 254 // Российская газета. 24.07.2007. № 195.

18. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2): приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 № 255 (ред. от 22.10.2010) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2023).

19. Абанина Е.Н., Аверьянова Н.Н., Болтанова Е.С. Актуальные проблемы теории земельного права России: монография / под общ. ред. А.П. Анисимова. М.: Юстицинформ, 2020. 800 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1169233> (дата обращения: 13.08.2023).

20. Адиханов Ф.Х. Соотношение норм гражданского права и норм земельного права в регулировании земельных отношений в условиях рынка земли // Государство и право. 2001. № 1. С. 32–41.

21. Аксененок Г.А. Земельные правоотношения в СССР. М.: Госюриздат, 1958. 424 с.

22. Алеев Б.Р. Повышение инвестиционной привлекательности регионов России // Евразийский союз ученых. 2018. № 4-6 (49). С. 10–12.
23. Алексеев И.А. Муниципально-правовая ответственность: проблемы теории и практики: автореф. дис. на соиск. ученой степ. д-ра юрид. наук. Ростов н/Д., 2007. 49 с.
24. Алексеев С.С. Механизм правового регулирования в социалистическом государстве. М.: Юрид. лит., 1966. 187 с.
25. Алексеев С.С., Исаков В.Б. Фактический состав в механизме правового регулирования: монография. М.: Норма: Инфра-М, 2017. 128 с.
26. Андреев С.В. Земельный порядок в области градостроительства (с использованием законодательства города Москвы): автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. М., 2007. 28 с.
27. Анисимов А.П. Обеспечение земельного порядка градостроительно-правовыми средствами // Аграрное и земельное право. 2009. № 4. С. 9–17.
28. Анисимов А.П., Рыженков А.Я. Земельная функция современного государства: монография // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi> (дата обращения: 19.05.2023).
29. Анисимов А.П., Рыженков А.Я., Чаркин С.А. Земельное право России: учебник. М.: Юрайт, 2016. 324 с.
30. Артемьев А.А. История земельных отношений и землепользования в России: монография. Тверь: ТвГТУ, 2012. 228 с.
31. Артемьев А.А. Правовое регулирование земельно-имущественных отношений: монография. Тверь: ТвГТУ, 2014. 284 с.
32. Артемьев А.А. Земельное право. Общая часть: учебное пособие. Тверь: ТвГТУ, 2017. 164 с.
33. Артемьев А.А., Лепехин И.А. О целях и задачах правового регулирования земельно-имущественных отношений в современной России // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Право. 2018. № 4. С. 123–136.
34. Артемьев А.А., Лазарев О.Е., Лазарева О.С. Учет и регистрация объектов недвижимости: история и современное состояние: монография: в 2 т. Тверь: ТвГТУ, 2017. Т. 2. 188 с.
35. Артемьев А.А., Лепехин И.А. Развитие земельно-имущественных правоотношений в России: монография. Тверь: ТвГТУ, 2021. 172 с.
36. Артемьев А.А., Лепехин И.А. Ответственность за земельные правонарушения: монография. Тверь: ТвГТУ, 2022. 180 с.
37. Артемьев А.А., Дмитриева А.А., Лепехин И.А. Особенности управления землями водного фонда и использования водных объектов // Уральский научный вестник. 2023. Т. 1. № 1. С. 138–143.

38. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2013. 416 с.

39. Ахмеров Д.Х. Полномочия органов местного самоуправления в сфере земельно-имущественных отношений // Государство и право. 2016. № 56-2. С. 12–18.

40. Бабаев С.В. Теория функций современного Российского государства: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2001. 28 с.

41. Бабун Р.В. Современные проблемы управления земельно-имущественными комплексами муниципальных образований // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2013. № 9 (144). С. 34–38.

42. Багдасарян М.А. Пути повышения эффективности использования земельно-имущественного комплекса // Международный журнал прикладных наук и технологий Integral. 2020. № 3. С. 1–7.

43. Бандурин А.В., Шахманов Ф.И. Проблемы организации эффективной инвестиционно-заемной деятельности корпораций в регионе // Экономика производства. 1999. № 9. С. 33–42.

44. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: Инфра-М, 2002. 195 с.

45. Беспалов В.В., Байкова А.Н. Развитие инвестиционного потенциала региона на современном этапе // Теория и практика современной науки: сборник статей. М.: Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований», 2014. С. 204–210.

46. Беленький В.Р. Рыночная цена земельно-имущественных объектов (комплексов), расчетно-конструктивные и графоаналитические методы моделирования: учебное пособие. М.: Былина, 2001. 224 с.

47. Белов В.А. Гражданское право. Общая и Особенная части. М.: Центр ЮрИнфоР, 2003. 422 с.

48. Белоусова О.Р. Место регионов Юга России в инвестиционном потенциале и инвестиционном риске российских регионов // Молодой ученый. 2013. № 9. С. 109–115.

49. Бехтерева М.А. Формы реализации функций государства: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. М., 2002. 28 с.

50. Боголюбов С.А. Земельное право: учебник. М.: Юнити, 2013. 341 с.

51. Боголюбов С.А., Золотова О.А. Комментарий к Земельному кодексу Российской Федерации. М.: Проспект, 2012. 830 с.

52. Болтанова Е.С. Земельное право: учебник. 3-е изд. М.: РИОР: Инфра-М, 2019. 423 с.

53. Болтанова Е.С. Комментарий к Земельному кодексу Российской Федерации (постатейный). 2-е изд. М.: РИОР: Инфра-М, 2013. 438 с.
54. Бондаренко С.И. Методика анализа эффективности использования земельно-имущественного комплекса в бюджетных образовательных учреждениях: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. экон. наук. М., 2012. 22 с.
55. Бринчук М.М. Объект земельно-правовых отношений // Пробелы в российском законодательстве. Юридический журнал. 2010. № 3. С. 129–132.
56. Бринчук М.М. Экологическое право: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2003. 670 с.
57. Брыжко В.Г., Мюресов Г.В. Цель и задачи муниципального управления земельным имуществом // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. 2019. № 4-2. С. 25–28.
58. Булавкин А.А. Понятие и значение дисциплинарной ответственности // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного ин-та. 2014. № 2. С. 94–97.
59. Бутусова Н.В. Конституционно-правовой статус Российского государства: монография. Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2006. 435 с.
60. Бышков П.А. Проблемы координации муниципального и государственного контроля (надзора) // Евразийская адвокатура. 2015. № 32. С. 23–26.
61. Вавилин Е.В. Гражданское правоотношение в механизме реализации субъективного права и исполнения субъективной обязанности // Журнал российского права. 2007. № 7. С. 49–59.
62. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учебник. М.: Проспект, 2003. 221 с.
63. Васильева А.С. Особенности инвестиционного климата Архангельской области // Вектор экономики. 2020. № 10 (52). С. 27–35.
64. Васильева И.В. Повышение эффективности использования земельно-имущественного комплекса в малых формах хозяйствования // Вестник Екатеринбургского института. 2019. № 4 (48). С. 25–32.
65. Венгеров А.Б. Теория государства и права: учебник. М.: Дашков и К, 2019. 607 с.
66. Витрук Н.В. Общая теория юридической ответственности: монография. М.: РАП, 2008. 304 с.
67. Витрянский В.В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги. 2-е изд., испр. и доп. М.: Статут, 2018. 526 с.
68. Власов С.И. Современные проблемы управления сельскохозяйственными земельно-имущественными комплексами // Международный

журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2018. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-upravleniya-selskohozyaystvennymi-zemelno-imuschestvennymi-kompleksami> (дата обращения: 13.01.2023).

69. Власова Н.Ю. Земельно-имущественный комплекс как значимый фактор поступательного развития крупнейшего города. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_11929473_81961495.pdf (дата обращения: 13.01.2023).

70. Волков С.Н. Землеустройство: учебник. М.: ГУЗ, 2013. 427 с.

71. Гаврилюк М.Н. Правовое регулирование проведения работ по формированию земельного участка // Право и экономика. 2005. № 5. С. 50–53.

72. Галиновская Е.А. Земельное правоотношение как социально-правовое явление: монография. М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ: Инфра-М, 2015. 327 с.

73. Галиновская Е.А. Теоретические и методологические проблемы земельных правоотношений: монография. М.: Контракт, 2009. 320 с.

74. Генкин Д.М. Право собственности в СССР. М.: Госюриздат, 1961. 341 с.

75. Гербеева Л.Ю. Методология развития, функционирования и управления земельно-имущественным комплексом региона // Вестник ОГУ. 2010. № 13 (119). С. 12–18.

76. Гилюк А.В. Особенности организационно-экономического механизма кадастровых работ земельно-имущественных комплексов // Аллея науки. 2018. Т. 2. № 7 (23). С. 320–323.

77. Гладкий В.И. Проблемы формирования объектов недвижимости // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2004. № 1. С. 34–39.

78. Голайдо И.М., Сухорукова Н.В., Цвырко А.А. Оценка инвестиционной привлекательности региона // Вестник ОрелГИЭТ. 2020. № 2 (52). С. 54–63.

79. Голайдо И.М., Уварова Е.Е. Инвестиционный климат региона: содержание, структура и проблемы формирования // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2016. № 3. С. 236–242.

80. Гречун С.А. Понятие кадастровой деятельности в свете изменения законодательства о государственной регистрации недвижимости // Аграрное и земельное право. 2016. № 8 (140). С. 35–38.

81. Головинкин П.Д., Савченко А.В. Основы управления государственной собственностью в России: проблемы теории и практики: монография. М.: Экономика, 2000. 273 с.

82. Грибкова И.С., Гура Д.А., Бровкова Я.В. Разработка методики создания информационных систем для рационального управления земельно-имущественным комплексом // Электронный сетевой поли-тематический журнал «Научные труды КубГТУ». 2017. № 4. С. 221–232 (дата обращения: 13.01.2023).
83. Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Международное частное право и инвестиции: монография. М.: Дашков и К, 2012. 132 с.
84. Духно Н.А. Развитие правопорядка в России // Вестник Юридического института МИИТ. 2014. № 2. С. 7–15.
85. Ермаченкова Н.С. Проблемы назначения административных наказаний // Academy. 2018. № 11 (38). С. 74–75.
86. Ерошкин А.К. Понятие муниципальной собственности // Молодой ученый. 2016. № 11. С. 727–730.
87. Есипов В.Е., Маховикова Г.А. Оценка бизнеса: учебное пособие. СПб.: Питер, 2010. 512 с.
88. Есипов В.И. Оценка бизнеса: учебник. СПб.: Питер, 2003. 271 с.
89. Кузнецов Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2016. 361 с.
90. Жаворонкова Н.Г., Краснова И.О. Земельное право: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2016. 580 с.
91. Жариков В.В., Безпалов В.В. Безопасность России с учетом консолидации экономической деятельности регионов // Наука и Мир. 2014. № 10 (14). С. 77–85.
92. Жариков Ю.Г. Возмещение убытков и упущенной выгоды в земельных правоотношениях // Журнал российского права. 2009. № 1. С. 91–98.
93. Жариков Ю.Г. Нормы гражданского права в сфере земельных отношений // Журнал российского права. 2011. № 11 (179). С. 36–37.
94. Жаркова А.А. К вопросу о субъекте нарушения правил охраны окружающей среды (ст. 246 УК РФ) // Вестник Югорского гос. ун-та. 2015. № S3-2 (38). С. 183–185.
95. Землякова Г.Л. Образование земельных участков и уточнение их границ в массовом порядке // Труды Института государства и права Российской академии наук. 2015. № 1. С. 53–74.
96. Зинченко С.А. Гражданские правоотношения: подходы, проблемы, решения: монография. Ростов н/Д.: СКАГС, 2011. 236 с.
97. Иванкина Б. Проблемы вовлечения в экономический оборот земельных участков под промышленными предприятиями // Общество и экономика. 2007. № 9-10. С. 50–62.

98. Иванов В.В., Хан О.К. Модель системы эффективного управления недвижимостью // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 5. С. 43–51.

99. Иванов Н.Ю. Методологические новации при планировании рационального использования земель урбанизированных и межселенных территорий // Управление земельно-имущественными отношениями: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., посвященной 10-летию факультета «Управление территориями». Пенза: ПГУАС, 2013. С. 43–49.

100. Иванова Н.А. О подготовке и обосновании предложений по управлению земельно-имущественным комплексом в муниципальном образовании на основе материалов территориального планирования // Вестник Московского государственного областного университета. 2020. № 2. С. 45–51.

101. Иванова Т.Г. Проблемы правового регулирования землеустройства: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. М., 2006. 28 с.

102. Ильющенко А.В. Сущность категории инвестиционная привлекательность региона // Бизнес-образование в экономике знаний. 2017. № 1 (6). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-kategorii-investitsionnaya-privlekatelnost-regiona> (дата обращения: 13.01.2023).

103. Инвестиционный портал регионов России. URL: <https://www.investinregions.ru/ratings/ra-national/> (дата обращения: 31.03.2023).

104. Исаев Л.Д. К вопросу о сущности понятия «инвестиционный потенциал региона» // Научные перспективы XXI века: материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. 2015. С. 82–83.

105. К вопросу о проблематике правового регулирования управления землями транспорта в Российской Федерации / А.А. Артемьев, М.Ю. Демичева, Е.В. Кудряшова, И.А. Лепехин // Саморазвивающаяся среда технического вуза: научные исследования и экспериментальные разработки: материалы VII Всероссийской научно-практической конференции. Тверь: ТвГТУ, 2023. С. 7–13.

106. Казанцев Н.Д. Законодательные основы земельного строя в СССР. М.: Юрид. лит., 1971. 174 с.

107. Калашникова Е.А., Нарезная Т.К. Проблема классификации земельно-имущественных комплексов // Экономика и предпринимательство. 2018. № 1 (90). С. 1096–1100.

108. Каленов С.Е. О субъектах административной ответственности за нарушение земельного и экологического законодательства // Вопросы современной юриспруденции. 2016. № 3 (54). С. 51–56.

109. Калугина Н.К. Сущность понятий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный потенциал» региона // Гумани-

тарные научные исследования. 2018. № 10. URL: <http://human.snauka.ru/2018/10/25249> (дата обращения: 14.01.2023).

110. Карпова Е.С. О классификации земельных правонарушений // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Право. 2017. № 1. С. 218–225.

111. Каск Л.И. Функции и структура государства. М.: Ленингр. ун-т, 1969. 65 с.

112. Качалин В.В. Система антимонопольной защиты общества в США: учебник. М.: Наука, 2016. 347 с.

113. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. М.: Ключ, 1993. С. 221–246.

114. Кеня И.А. Практика регулирования вопросов наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями // Муниципальная служба: правовые вопросы. 2009. № 4. С. 2–7.

115. Ковалев Е.В. Латинская Америка: аграрные реформы и экономическое развитие: учебник. М.: Наука, 2016. 183 с.

116. Козловский А.В. Управление имущественным комплексом строительных организаций: монография. М.: Государственный университет управления, 2011. 144 с.

117. Кошкин Л.И., Соловьев М.М., Кимельман С.А. Земельно-имущественные отношения и недропользование: основы управления. М.: ВШПП, 2006. 328 с.

118. Колесников М.М. Экономические преобразования в земельно-имущественном комплексе России // Московский экономический журнал. 2019. № 1. С. 1–4.

119. Коркунов Н.М. Лекции по общей теории права. М.: Юрайт, 2016. 422 с.

120. Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Муниципальное проектирование: монография. Тверь: ТвГУ, 2021. 296 с.

121. Кошкин Л.И. Основные принципы, структура и механизмы системы государственного управления земельно-имущественными отношениями // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 3. С. 57–63.

122. Кравцов В.И. Земельно-имущественный комплекс как территориально-организованная экономическая система // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 8. С. 132–141.

123. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993. 192 с.

124. Крыгина А.П. Стратегические подходы к формированию инвестиционной привлекательности сельского хозяйства // Вопросы экономики и управления. 2016. № 3. С. 81–83.

125. Кузнецов И.А. К вопросу о понятии функций государства // Вопросы теории государства и права: межвузовский сборник научных трудов. Вып. 3 (12). Саратов: Наука, 2001. С. 147–155.

126. Кузнецов Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2016. 361 с.

127. Кухтин П.В. Зарубежный опыт государственного управления землями крупных городов // Науковедение. 2014. № 6 (25). С. 3–17.

128. Лазарева О.С. Структура и развитие методов управления земельно-имущественными отношениями в России // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 2. С. 333–341.

129. Лазарева О.С., Артемьев А.А., Лазарев О.Е. Развитие информационного обеспечения управления и рационального использования земель в регионе: монография. Тверь: ТвГТУ, 2022. 164 с.

130. Лаптева А.М., Скворцов О.Ю. Инвестиционное право: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2019. 535 с.

131. Левин А. Концепция эффективного управления земельными ресурсами муниципалитета // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 3. С. 58–63.

132. Лейст О.Э. Санкции и ответственность по советскому праву: монография. М.: МГУ, 1981. 240 с.

133. Липски С.А. Формирование муниципальной земельной собственности и организация ее эффективного использования // Муниципальное имущество: экономика, право, управление. 2016. № 2. С. 35–39.

134. Липски С.А. Государственное управление в сфере землепользования в условиях развития рыночных отношений // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2002. № 2-3. С. 40–48.

135. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финансовый ун-т, 2013. 116 с.

136. Лобаков И.В., Матвеева А.А. Особенности определения рыночной стоимости земельно-имущественного комплекса коммерческого назначения (на примере объекта торговли, расположенного в г. Нягань ХМАО-Югра) // Актуальные вопросы науки и хозяйства: новые вызовы и решения: сборник материалов LIV Студенческой научно-практической конференции, посвященной 75-летию Победы в Великой Отечественной войне. Тюмень: ГАУ Северного Зауралья, 2020. С. 302–306.

137. Лопарев А.А. «Цифровая территория»: современный подход к управлению городским земельно-имущественным комплексом // Бюджет. 2020. № 11 (215). С. 58–61.

138. Лосева Е.Н. Анализ основных функций органов местного самоуправления в области управления земельно-имущественным

комплексом // Регулирование земельно-имущественных отношений в России: правовое и геопространственное обеспечение, оценка недвижимости, экология, технологические решения. 2020. Т. 1. С. 22–28.

139. Мазурова Н.В., Рогатнев Ю.М. Система управления земельно-имущественным комплексом сельскохозяйственной организации (на материалах ЗАО «Богодуховское» Павлоградского района Омской области) // Вестник Омского государственного аграрного университета. 2017. № 1 (25). С. 78–87.

140. Макаров А. Собственность: два подхода // Экономист. 2006. № 7. С. 40–47.

141. Манухина Л.А., Рубаник Д.С., Цветков Е.А. Система комплексной инфраструктуры при планировании земельно-имущественного комплекса города // Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 312–316.

142. Марченко М.Н. Проблемы теории государства и права: учебник. М.: Проспект, 2001. 755 с.

143. Марченко М.Н. Теория государства и права: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2018. 636 с.

144. Марченко Ю.В. Правовые формы осуществления государственных функций: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. Саратов, 2008. 28 с.

145. Масленникова Е.В. Инвестиционная привлекательность региона: методики оценки и рейтинги инвестиционной привлекательности // Вестник факультета управления Челябинского государственного университета. 2017. № 2. С. 37–40.

146. Маслов К.В. О соотношении понятий контроля и надзора // Правоприменение. 2018. № 3. С. 21–26.

147. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: учебник. М.: Наука, 2007. С. 54–62.

148. Матушевская Е.А., Очередникова О.С. Земельно-имущественный комплекс как объект управления предприятия сельского хозяйства: понятийный аппарат и проблемные аспекты // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство. 2018. № 2 (26). С. 45–57.

149. Мелихова А.В. Функции советского и современного Российского государства: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. Самара, 2006. 36 с.

150. Менделеев Д.И. Заветные мысли. Полное издание. М.: Мысль, 1995. 416 с.

151. Минина И.А. Корпоративная ответственность – самостоятельный вид юридической ответственности // Законодательство и экономика. 2009. № 12. С. 33–35.

152. Мирскова Е.Н. Земельно-имущественный комплекс как объект муниципального управления // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2020. № 19 (35). С. 84–91.

153. Можарова Н.Г. Усиление юридической ответственности за нецелевое использование земель сельскохозяйственного назначения // Вестник Чувашского ун-та. 2013. № 1. С. 66–70.

154. Моисеев А.Д., Московцева Л.В., Шурупова А.С. Муниципальное управление: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2012. 237 с.

155. Морозова Л.А. Теория государства и права: учебник. М.: Наука, 2008. С. 77–86.

156. Морозова Л.А. Функции Российского государства на современном этапе // Государство и право. 1993. № 6. С. 103–108.

157. На какие деньги живут города России? URL: <https://newizv.ru/article/general/09-01-2018/na-kakie-dengi-zhivut-goroda-rossii> (дата обращения: 11.02.2023).

158. Наролина Ю.В. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск как основные составляющие инвестиционной привлекательности региона // Вестник ТГУ. 2009. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyu-potentsial-i-investitsionnyu-risk-kak-osnovnye-sostavlyayushchie-investitsionnoy-privlekatelnosti-regiona> (дата обращения: 25.01.2023).

159. Нарышева Н.Г. Государственная политика и правовое регулирование земельных отношений // Экологическое право. 2016. № 3. С. 35–41.

160. Недбайло П.Е. Применение советских правовых норм. М.: Госюриздат, 1960. 154 с.

161. Нерсесянц В.С. Теория государства и права: учебник. М.: Норма, 2013. 572 с.

162. Носов С.И., Веневцев Е.О. Эколого-экономическая оценка проектов развития транспортного земельно-имущественного комплекса // Современные проблемы управления проектами в инвестиционно-строительной сфере и природопользовании: материалы VII Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. С. 247–251.

163. О Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в 2020 году. URL: <http://council.gov.ru/media/files/h20NUEAaMeuklQHtVG5nILAm3D327pYJ.pdf> (дата обращения: 17.07.2023).

164. Общая теория права и государства: учебник / под ред. В.В. Лазарева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2001. 520 с.

165. Овчарова Я.Г. Надзор за законностью нормативных правовых актов в сфере земельных правоотношений // Законность. 2017. № 3. С. 20–32.
166. Осипов Н.Т. Теоретические проблемы советского земельного права. Л.: Ленинградский университет, 1972. 270 с.
167. Очередникова О.С., Доценко О.С., Матушевская Е.А. Критерии управления земельно-имущественными комплексами в зарубежных странах // Инновационное развитие как фактор конкурентоспособности национальной экономики. 2017. С. 37–40.
168. Паламарчук В.П. Оценка бизнеса: учебное пособие. М.: Высшая школа финансового менеджмента АНХ при Правительстве РФ, 2004. 108 с.
169. Петров А.Ю., Дубровин О.В. Изъятие земельного участка как санкция за нарушение земельного или налогового законодательства // Вестник Южно-Уральского гос. ун-та. Серия: Право. 2012. № 7. С. 102–105.
170. Плескачевский В.С. Об основных направлениях повышения эффективности использования государственного имущества // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2009. № 1 (34). С. 32–36.
171. Попадюк Т.Г., Горфинкель В.Я. Финансирование бизнеса. Бизнес-планирование: учебное пособие. М.: Юрайт, 2013. 137 с.
172. Пудовкина О.В. Определение недвижимого имущества: проблемы теории и практики // Известия Саратовского ун-та. Серия: Экономика. Управление. Право. 2015. Т. 15. Вып. 2. С. 226–231.
173. Пронин А.С. Функциональные пустоты в трансформационной экономике России: механизм замещения: монография. М.: LAMBERT, 2011. 347 с.
174. Радько Т.Н. Теория государства и права: учебник. М.: Проспект, 2018. 495 с.
175. Рассолов М.М. Теория государства и права: учебник. М.: Юрайт, 2010. 640 с.
176. Раянов Ф.М. Проблемы теории государства и права (юриспруденции): учебный курс. М.: Право и государство, 2003. 220 с.
177. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов RAEX за 2020 год. URL: <https://raex-a.ru/ratings/regions/2020#tab1> (дата обращения: 11.06.2023).
178. Рогатнев Ю.М. Земельно-имущественный (экономический) каркас сельскохозяйственного производства Омской области как основа его устойчивого развития // Вестник Омского государственного аграрного университета. 2016. № 1 (21). С. 111–118.

179. Рогатнев Ю.М. Перспективные направления развития земельно-имущественного комплекса города // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2020. № 6 (185). С. 11–15.
180. Рогатнев Ю.М., Гарафутдинова Л.В., Доманская Д.А. Эффективность земельно-имущественного комплекса Оконешниковского района // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2018. № 4 (15). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-zemelno-imuschestvennogo-kompleksa-okoneshnikovskogo-rayona> (дата обращения: 13.01.2021).
181. Ронова Г.Н. Оценка стоимости предприятий: учебно-методический комплекс. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. 157 с.
182. Рыженков А.Я. Принцип разграничения действия норм гражданского и земельного законодательства: вопросы теории // Право и экономика. 2016. № 5. С. 6–9.
183. Сай С.И. Земельно-имущественный комплекс России как объект регулирования // Недвижимость и инвестиции. 2011. № 4 (9). С. 5–12.
184. Сай С.И. Национальный земельно-имущественный комплекс как объект регулирования // Общество и экономика. 2001. № 7-8. С. 170–182.
185. Сахаровская Е.Ц., Перевалова В.В. Земельные ресурсы в системе управления земельно-имущественными отношениями муниципального образования // Социально-экономическое развитие России и Монголии: проблемы и перспективы: материалы VII Международной научно-практической конференции. Улан-Удэ: ВСГУТУ, 2020. С. 225–228.
186. Сахаровская Е.Ц., Перевалова В.В. Совершенствование системы управления земельно-имущественным комплексом муниципального образования // Образование и наука: материалы национальной конференции. Улан-Удэ: ВСГУТУ, 2019. С. 727–730.
187. Сидорова М. Е. Полномочия органов местного самоуправления в сфере землепользования и строительства и проблемы их реализации: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук: 12.00.02. М., 2014. 24 с.
188. Скловский К.И. Собственность в гражданском праве. 5-е изд., перераб. М.: Статут, 2010. 327 с.
189. Складов И.П. Земельно-имущественный комплекс в России // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 37–46.
190. Смартэка. URL: <https://smarteka.com/news/moskva-tatarstan-i-tul'skaa-oblast-vozglavili-investicionnyj-rejting-regionov-top-30-regionov-liderov> (дата обращения: 24.02.2023).

191. Скурихина Е.В. Инвестиционно-инновационный потенциал региона: сущность, содержание, факторы состояния и развития // Молодой ученый. 2012. № 3. С. 192–195.
192. Сулейманова М.Г., Ахмедова Н.К. Актуальные методологические вопросы развития рентных отношений в условиях «перестройки» земельно-имущественного комплекса РФ // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 4-3(39). С. 148–150.
193. Суханов Е.А., Ем В.С. Гражданское право. Общая часть: учебник: в 4 т. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2008. Т. 1. 429 с.
194. Сухова Е.А. Проблемы применения и перспективы развития земельного законодательства в Российской Федерации // Право. Законодательство. Личность. 2014. № 2. С. 164–168.
195. Сухомлинова Н.Б., Шевченко Н.А., Чешева К.К. Экономическая сущность земельно-имущественных отношений в современных условиях // Экономика и экология территориальных образований. 2017. № 3. С. 18–24.
196. Сыродоев Н.А. Земельное право: курс лекций. М.: Проспект, 2009. 368 с.
197. Сырых В.М. Теория государства и права. М.: Былина, 1998. 370 с.
198. Сырых Е.В. Земельное право: учебник. М.: Юстицинформ, 2004. 320 с.
199. Тарарина Ю.М. Особенности управления земельно-имущественным комплексом муниципального образования // Экономика и социум. 2018. № 12 (55). С. 1208–1211.
200. Терешкина М.С. Повышение эффективности управления земельно-имущественным комплексом муниципальных образований Пензенской области: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. экон. наук. М., 2011. 24 с.
201. Титкова Е.А. Проблемы формирования земельно-имущественного комплекса сельских территорий в контексте ментальности жителей села // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 172. С. 480–490.
202. Тихомиров М.Ю. Земельное право: учебник. М.: Издательство Тихомирова М.Ю., 2010. 600 с.
203. Комплексные кадастровые работы как основа аутентификации сведений, содержащихся в информационных ресурсах ЕГРН, и оптимизации всей учетно-регистрационной системы / К.В. Тихонова, В.Я. Ксенз, В.О. Безруков, А.Р. Любинский // Экономика и экология территориальных образований. 2018. Т. 2. № 2. С. 89–98.

204. Ткаченко Ю.Г. Методологические вопросы теории правоотношений. М.: Юрид. лит., 1980. 220 с.
205. Третьяков А.Г. Управление инвестиционной активностью в регионе: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. экон. наук. М., 2006. 24 с.
206. Турдиматов Ф.К. О соотношении категорий «предприятие» и «единый недвижимый комплекс» // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3 (31). С. 138–142.
207. Тяпикин Э.А. Вопросы эффективности управления земельно-имущественным комплексом на примере города Новокузнецка Кемеровской области: магистерская диссертация по направлению подготовки: 38.04.01 Экономика. Томск, 2016. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vital:3268> (дата обращения: 13.01.2023).
208. Управление земельными ресурсами: учебник / П.В. Кухтин [и др.]. СПб.: Питер, 2005. 447 с.
209. Фиденко Н.О., Кузьмич Н.П. Эффективное управление земельно-имущественным комплексом региона как резерв увеличения доходов бюджетов муниципальных образований // Сибирская финансовая школа. 2019. № 3 (134). С. 30–33.
210. Халфина Р.О. Общее учение о правоотношении. М.: Юрид. лит., 1974. 371 с.
211. Хаметов Т.И. Содержание системы управления земельно-имущественным комплексом // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 8 (46). С. 114–118.
212. Хаметов Т.И. Земельно-имущественный комплекс как система управления объектами недвижимости // Финансы как особая форма экономических отношений. Управление финансами: сборник материалов международной НПК. Пенза: Приволжский дом знаний, 2007. С. 149–155.
213. Хатуаев В.У., Федосова Д.В. Административная ответственность за земельные правонарушения в системе мер государственного принуждения // Вестник Воронежского института МВД России. 2011. № 3. С. 59–66.
214. Хачатуров Р.Л., Липинский Д.А. Общая теория юридической ответственности: монография. СПб.: Юридический центр-Пресс, 2007. 934 с.
215. Хвостов В.М. Общая теория права. Элементарный очерк. М.: Типография Вильде, 1914. 148 с.
216. Хлыстун В.Н., Мурашева А.А., Разяпов А.З. Методологические основы развития рынка недвижимости. М.: ГУЗ, 2017. С. 345–368.

217. Хорев С.В. Оценка эффективности управления земельно-имущественным комплексом производственного предприятия // Экономические науки. 2008. № 46. С. 162–165.

218. Чижикова Т.А., Федотенко С.А. Особенности использования земель, учитываемые при формировании муниципальной жилищной политики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 3 (24). С. 316–324.

219. Шалдунова Н.П. Рациональное использование земель сельскохозяйственного назначения: состояние, проблемы, решения // Пермский аграрный вестник. 2013. № 3. С. 50–64.

220. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2001. 341 с.

221. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник. М.: Омега-Л, 2006. 288 с.

222. Инвестиции: учебник / Л.И. Юзвович [и др.]; под ред. Л.И. Юзвович. 2-е изд., испр. и доп. Екатеринбург: Урал. федер. ун-т, 2018. 610 с.

223. Conaglen M. The Transfer of Immoveables in England and Wales // Transfer of Immoveable Property in Europe: From Contract to Registration / Ed. by A. Pradi. Università degli Studi di Trento, 2012. P. 75.

224. Richard D. De la propriété du sol envolume: Thèse de doctorat endroit privé. Université Panthéon-Assas Paris II, 2015. P. 48.

225. Faure-Abbad M. La propriété d'un volume // Le Proprietà: Dodicesime giornate di studio Roma Tre-Poitiers. Dedicate alla memoria di Jean Beauchard (Roma 13–14 giugno 2014). 2015. P. 153.

226. Rule T.A. Airspace in the Age of Drones // Boston University Law Review. 2015. Vol. 95. No. 1. P. 155–207.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	7
1.1. Подход к формированию субъектно-объектной собственности в рамках земельно-имущественного комплекса Российской Федерации в складывающейся ситуации	7
1.2. Земельно-имущественный комплекс: понятие, составляющие, классификация характеристик	20
1.3. Условия и принципы государственного управления земельно-имущественными отношениями.....	37
1.4. Система государственного управления и механизм регулирующего земельно-имущественных отношений в рыночной системе хозяйствования	43
1.5. Основные функции и принципы государственного и муниципального управления земельно-имущественными комплексами	60
1.6. Особенности управления земельно-имущественным комплексом юридического лица	68
1.7. Понятие инвестиционного потенциала и его роль в управлении земельно-имущественными комплексами.....	83
ГЛАВА 2. РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ И ВХОДЯЩИМИ В ЕГО СОСТАВ ОБЪЕКТАМИ НА УРОВНЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА.....	105
2.1. Риски управления земельно-имущественными комплексами и входящими в их состав объектами.....	105
2.2. Сущность и этапы концепции управления коммерческой недвижимостью, входящей в состав земельно-имущественного комплекса.....	110
2.3. Разработка стратегии и программы управления объектом недвижимости.....	119
2.4. Реализация программы управления и организация деятельности управляющей компании.....	127
2.5. Оценка результатов управления земельно-имущественными комплексами, отдельными объектами.....	130
2.6. Оценка имущественного комплекса как количественный результат управления недвижимостью.....	142
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	155
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	158

Алексей Анатольевич Артемьев
Илья Александрович Лепехин
Оксана Сергеевна Лазарева

**Развитие управления
земельно-имущественными отношениями**

Монография

Редактор М.Б. Юдина
Корректор С.В. Борисов

Подписано в печать 13.11.2023

Формат 60 × 84/16

Физ. печ. л. 11

Тираж 100 экз.

Усл. печ. л. 10,23

Заказ № 65

Бумага писчая

Уч.-изд. л. 9,57

С – 65

Редакционно-издательский центр
Тверского государственного технического университета
170026, г. Тверь, наб. Афанасия Никитина, 22