

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н.
доцент

_____ Т.А. Худякова
« ____ » _____ 2020 г.

Разработка инвестиционного предложения по строительству
торгового комплекса в г. Челябинске

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 38.03.01.2020.857.ПЗ ВКР

Руководитель работы к.э.н,
_____ Бородин С.И.
« ____ » _____ 2020 г.

Автор работы
студент группы ЭУ-440
_____ Евсеева Е.С.
« ____ » _____ 2020 г.

Нормоконтролёр,
ст. преподаватель
_____ Н.В. Тихонова
« ____ » _____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Евсеева Е.С. Разработка инвестиционного предложения по строительству торгового комплекса в г. Челябинске. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-440, ПЭ, 2020, 92 с., 23 ил., 40 табл., библиогр. список – 76 наим., 2 приложения, 11 л. раздаточного материала ф. А4.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки и обоснования инвестиционного предложения по строительству торгового комплекса в г. Челябинске.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит анализ зарубежного и отечественного рынков коммерческой недвижимости, а также общую схему предпринимательской деятельности при строительстве торговых объектов.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает описание деятельности ООО «СтройМастер» и анализ его финансово-хозяйственной деятельности, а также организационный план инвестиционного предложения, расчет притоков и оттоков по нему, оценку экономической эффективности предложения по строительству торгового комплекса и оценку уровней его рисков.

В результате проведенной работы было создано и обосновано инвестиционное предложение по строительству торгового комплекса в городе Челябинске, способствующего повышению эффективности объекта исследования.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 АНАЛИЗ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	9
1.1 Анализ зарубежного рынка коммерческой недвижимости.....	9
1.2 Анализ российского рынка коммерческой недвижимости.....	14
1.3 Общая схема предпринимательской деятельности при строительстве торговых объектов.....	24
2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «СТРОЙМАСТЕР»	33
2.1 Описание деятельности ООО «СтройМастер».....	33
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «СтройМастер».....	36
3 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ТОРГОВОГО КОМПЛЕКСА.....	52
3.1 Организационный план.....	52
3.2 Оценка притоков и оттоков инвестиционного предложения.....	56
3.3 Оценка экономической эффективности проекта по строительству торгового комплекса.....	63
3.4 Оценка уровня рисков предложения.....	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	79
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	81
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «СтройМастер».....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах ООО «СтройМастер»..	91

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. На сегодняшний день наиболее выгодным вариантом для ведения экономической деятельности является использование коммерческой недвижимости на условиях аренды площадей. Имеющийся фонд площадей обладает большим ассортиментом объектов, среди которых можно найти подходящую площадь по целому ряду факторов, установленные предприятием, включая соответствие профилю компании соискателя. Особенной чертой коммерческой недвижимости является ярко выраженная направленность на получение дохода. Традиционным доходом от коммерческой недвижимости считается получение арендных платежей.

Во время прохождения преддипломной практики на предприятии ООО «СтройМастер» было выявлено, что у организации заключен договор на аренду земельного участка. На данный момент на этом земельном участке не запланировано строительство какого-либо объекта, и участок «простаивает», хотя потенциально мог бы приносить доход организации. Наиболее выгодный вариант – это строительство нежилого здания. От эксплуатации жилого объекта в большинстве случаев можно получить только единовременные выплаты от продажи квартир, когда как в случае с нежилым объектом можно получать прибыль в течение всей его эксплуатации, сдавая в аренду коммерческие площади различным предпринимателям и получая доход в виде арендных платежей.

Цель работы – разработка инвестиционного предложения по строительству торгового комплекса г. Челябинске.

Задачи работы:

- провести анализ зарубежного рынка коммерческой недвижимости;
- проанализировать отечественный рынок коммерческой недвижимости;
- отобразить общую схему предпринимательской деятельности при строительстве торговых объектов;
- описать деятельность ООО «СтройМастер»;

– выполнить анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «СтройМастер»;

– составить организационный план инвестиционного предложения;

– оценить притоки и оттоки инвестиционного предложения;

– выполнить оценку экономической эффективности проекта по строительству торгового комплекса;

– провести оценку уровня рисков предложения.

Объект работы – ООО «СтройМастер».

Предмет работы – инвестиционное предложение по строительству торгового комплекса в городе Челябинске.

Источники исходных данных – законодательные и нормативные акты РФ; учебно-методическая и специальная научная литература по экономическим и финансовым дисциплинам; сведения из информационно-коммуникационной сети Интернет; документы бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия; материалы Отчета по преддипломной практике.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из трех разделов. В первом разделе выполнен анализ зарубежного и отечественного рынков коммерческой недвижимости, а также отражена общая схема предпринимательской деятельности при строительстве торговых объектов. Во втором разделе представлено описание деятельности ООО «СтройМастер» и выполнен анализ его финансово-хозяйственной деятельности. В третьем разделе составлен организационный план инвестиционного предложения, рассчитаны притоки и оттоки по нему, выполнена оценка экономической эффективности предложения по строительству торгового комплекса, а также проведена оценка уровней его рисков.

Библиографический список включает 76 источников.

Результаты и выводы, полученные в работе, могут быть использованы на предприятии ООО «Строймастер» для повышения эффективности его деятельности.

1 АНАЛИЗ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1 Анализ зарубежного рынка коммерческой недвижимости

Зарубежная коммерческая недвижимость является привлекательным инвестиционным активом для людей, которые стремятся разместить на долгосрочной основе накопленный капитал на стабильном и безопасном рынке.

Согласно данным компании JLL (Jones Lang LaSalle), общая сумма инвестиционных соглашений на рынке коммерческой недвижимости в мире в 2018 году за последние 10 лет достигла наивысшей точки – 733 млрд долл. (увеличение произошло на 4% за год). Второй год подряд Лондон является лидером по объему транзакций. Инвестиции в коммерческую недвижимость столицы Великобритании составили 36,4 млрд долл., по сравнению с 2017 годом увеличение произошло на 14%. Инвесторы отдают предпочтение хорошо знакомым им городам, которые обладают зрелыми рынками и высокой прозрачностью [4].

На второе место в глобальном списке топ-30 городов по объему инвестиций в коммерческую недвижимость в 2018 году поднялся Нью-Йорк (31,4 млрд долл.), на третьем месте находится Париж (27,2 млрд долл.).

Доминирующее положение на инвестиционном рынке продолжают занимать крупнейшие города мира, характеризующиеся высокой концентрацией капитала, компаний и высококвалифицированных специалистов. Всего в 12 городах проходит 30% глобальных сделок, а именно: Лондон, Нью-Йорк, Париж, Сеул, Гонконг, Токио, Шанхай, Вашингтон, Сидней, Сингапур, Торонто и Мюнхен. Все эти города на протяжении последнего десятилетия стабильно входят в число самых востребованных [7].

Необходимо отметить, что инвесторы по-прежнему уделяют повышенное внимание крупнейшим городам, несмотря на относительно высокие цены. При этом многие рассматривают возможность выхода в альтернативные или развивающиеся локации либо вместо экспансии в незнакомые регионы предпочитают диверсифицировать портфель активов в городах присутствия. Повышение прозрачности на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона

способствует росту уровня инвестиций и позволяет его городам подняться в рейтинге за 2019 год и в дальнейшей перспективе.

С точки зрения сегментов, значительный рост наблюдается в складской и индустриальной недвижимости: в 2018 году на нее пришлось 17% инвестиций против 10% в 2009 году. В то же время в торговой недвижимости наблюдается снижение активности: инвесторы корректируют свои предпочтения с учетом изменения потребительского поведения. В крупнейших городах на офисный сектор, как правило, приходится более высокая доля инвестиций – 68% в 2018 году по сравнению с 51% в глобальном объеме.

По мнению экспертов компании JLL, темп инвестиционной активности может замедлиться, так как инвесторы более осторожно подходят к продаже, предпочитая держать активы, и становятся более избирательными в покупке объектов, выбирая активы с потенциалом роста доходов.

В настоящее время доходности находятся на исторически низком уровне на большинстве рынков по всему миру. На фоне значительного объема капитала, который по-прежнему заинтересован в недвижимости, и позитивной арендной активности на большинстве мировых рынков, резкая коррекция доходности маловероятна [4].

Специалисты агентства недвижимости Savills считают, что Европа по-прежнему считается одним из наиболее безопасных регионов мира для вложения средств, поэтому и в 2019 году данный инвестиционный рынок будет оставаться конкурентоспособным. На рынке зарубежной коммерческой недвижимости будут востребованы офисы в центральных деловых районах, жилая недвижимость, «умные» объекты смешанного использования, логистические объекты и помещения, используемые в качестве услуг [5].

Другой наиболее востребованный сектор для инвестиций, по мнению специалистов агентства Savills – это проекты, которые требуют реновации и улучшения их состояния. Вкладывая средства в подобные активы, инвесторы после завершения восстановительных работ рассчитывают получить прибыль от их

перепродажи. Подобные инвестиции в 2019 году могут быть востребованы в транспортном и складском сегментах на рынках Центральной и Восточной Европы, а именно в Польше, Чехии и Румынии. В общем и целом, сектор логистики уже увеличился на 14% от общего объема европейских инвестиционных рынков и, как ожидается, будет продолжать расти в течение следующего года.

Проекты по редевелопменту и сегмент новостроек все также остаются предпочтительными сферами вложения средств для тех инвесторов, которые стремятся получить быструю и максимально высокую прибыль.

Инвестиции в офисы премиум-класса будут по-прежнему популярны среди основных инвесторов, особенно в Германии и городах Южной Европы.

Согласно показателям, средняя доходность премиальных офисов в Европе находится на рекордно низком уровне. Однако эти активы будут оставаться привлекательными в 2019 году благодаря положительному распределению их доходности по процентным ставкам и перспективам роста арендной платы. С конца 2017 года средние ставки доходности европейских премиальных офисов снизились с -3,85% до -3,74% в 2018 году.

Аналогичная ситуация сложилась и со средним показателем доли вакантных офисных помещений в Европе. На данный момент они находятся на рекордно низком уровне, который составляет 5,9%. Необходимо отметить, что в таких городах, как Берлин (1,4%), Гамбург (4,5%), Мюнхен (2,5%) и Стокгольм (3%) практически отсутствуют свободные офисные помещения.

В результате сложившейся ситуации ожидается, что арендные ставки в сегменте премиальной офисной недвижимости Европы продолжат расти в среднем на 2,7%.

При этом повышение арендных ставок премиальной офисной недвижимости произойдет:

- во Франкфурте, Барселоне, лондонском Вест-Энде, Дублине и Мадриде, показатели вырастут более, чем на 6%;
- в Берлине и Милане – более, чем на 5%;

– в Гамбурге, Лиссабоне, Мюнхене, Дюссельдорфе и Амстердаме увеличение произойдет на 4%;

– в Кельне, Варшаве и Копенгагене – приблизительно на 2%.

Доходность в сегменте индустриальной недвижимости премиум-класса в Европе упала на 5,3%, что существенно ниже среднего уровня за последние 10 лет. Однако специалисты компании Savills предполагают, что спрос со стороны клиентов и инвесторов в данном сегменте сохранится на высоком уровне благодаря увеличению доли электронной торговли в Европе.

В целом, нельзя сделать точное предположение, что инвестиционные объемы в 2019 году превысят показатели 2018 года. Тем не менее, прогнозируется, что инвестиционная деятельность в 2019 г. достигнет уровня, соответствующего средним показателям за последние 5 лет. Например, объемы прироста инвестиций в коммерческую недвижимость Польши на 46%, Дании – 38%, Финляндии – 32% и Португалии на 27% являются ярким тому подтверждением.

Определенно, что в 2019 г. конкуренция между городами за привлечение международных и национальных инвестиций будет увеличиваться. В подобной ситуации в числе лидеров окажутся те города, где местные органы власти и основные игроки рынка недвижимости будут работать совместно для развития новых районов и модернизации уже существующих общественных зон. Цель участников рынка коммерческой недвижимости – создание умных современных пространств, комфортных для жизни.

В то же самое время экономическая модель, которая основывается на принципе немедленного удовлетворения потребительского спроса с помощью современных цифровых технологий, наносит вред той отрасли, которая характеризуется гибкостью и персональным подходом к клиентам, привыкшим получать прямой доступ к услугам. В связи с этим на данный момент происходит процесс зарождения новых форматов использования и управления помещениями, при которых сами инвесторы становятся управляющими объектов недвижимости для обеспечения максимальной доходности своих активов на рынке [9].

В ежегодном отчете инвестиционной компании CBRE содержится подробное описание перспектив недвижимости в 2020 году. В отчете представлены экономические и политические перспективы, рынка капитала и перспективы для каждого из основных сегментов недвижимости.

Основные сегменты недвижимости будут находиться в различных состояниях, обусловленные конкретными факторами. Предложение на рынке офисной недвижимости начнет снижаться, при этом уровень вакантных площадей, вероятно, вырастет или увеличится по мере ускорения завершения новых проектов и замедления лизинговой деятельности.

Все основные западноевропейские страны испытали замедление роста в области экономики в 2018 и 2019 годах. По прогнозам аналитиков, в 2020 году уровень роста замедлится. Необходимо отметить, что экономика сильнейших стран Европы также падает. В соответствии с этим, потребительский спрос на офисные помещения в крупных городах также будет обладать медленным ростом. По прогнозам, в 2020 году ожидается увеличение приблизительно на 1,2% по сравнению с 1,6% в 2019 году и в среднем на 1,7% на основе результатов за предыдущие три года.

Также ожидается, что инвесторы начнут гораздо активнее подходить к своим портфелям недвижимости в 2020 году и в дальнейшем. Это произойдет за счет соединения нескольких факторов таких, как рациональное использование площадей, способность управления недвижимостью, опыт, цифровые и технологические стратегии, а также гибкость портфеля в целом. Инвесторы будут пытаться избавиться от низкодоходных площадей недвижимости и включать в портфель меньшее, но более качественное количество активов. Также они будут рассматривать использование площадей на более долгий срок, нежели только на определенное время.

На рисунке 1 представлен график динамики изменения площадей офисного сегмента в сумме по столицам сильнейших стран за период с 2013 по 2019 гг., а также отражено прогнозное значение на 2020 г.

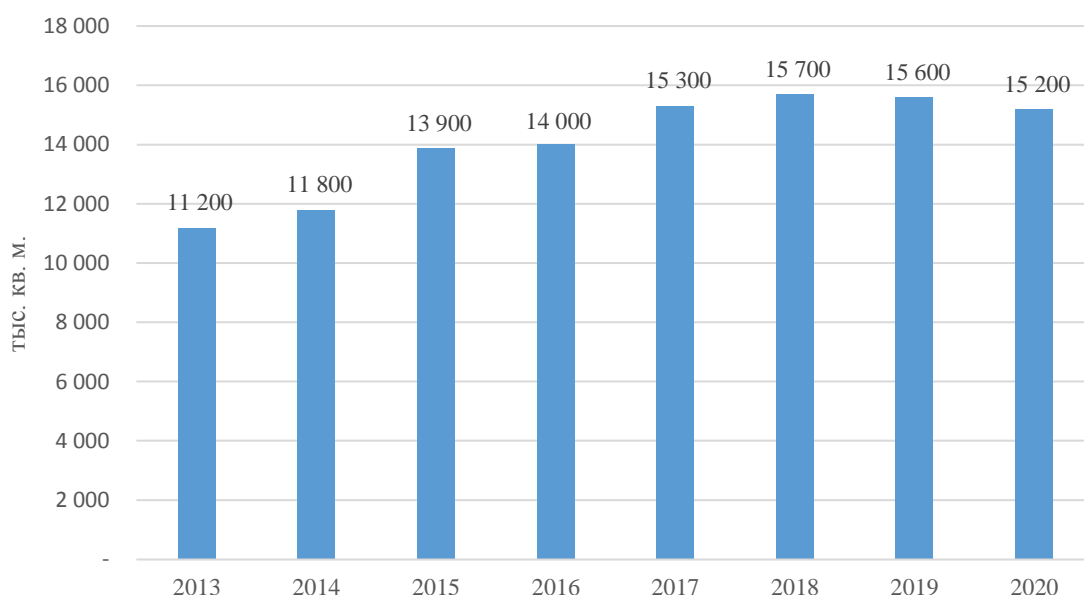


Рисунок 1 – Динамика площадей офисного сегмента в мире

По рисунку 1 можно сделать вывод, что наибольшее использование офисных площадей было в 2018 году. В 2020 году по прогнозам произойдет снижение на 2,5% по сравнению с 2019 годом.

Размер свободных коммерческих площадей продолжает снижаться практически на всех офисных рынках в странах Европы до 2019 года. По прогнозам специалистов инвестиционной компании CBRE в 2020 будет изменяться предложение на рынке, а уровень вакантных площадей в течение года немного увеличится, хотя и останется ниже уровня других крупных рынков.

Наряду со слабым спросом, в 2020 году количество завершенных проектов будет немного выше, чем за последние два года. Аналогичное количество введенных в эксплуатацию проектов планируется и на 2021 год [3].

1.2 Анализ российского рынка коммерческой недвижимости

Возможности современного российского бизнеса редко позволяют иметь в своем распоряжении собственные объекты капитального строительства. Действующая практика показывает, что наиболее выгодным вариантом является использование коммерческой недвижимости на условиях аренды площадей. Имеющийся фонд площадей обладает большим ассортиментом объектов, среди

которых можно найти подходящую площадь по целому ряду факторов, установленные предприятием, включая соответствие профилю компании соискателя.

Необходимо отметить, что инвестиционный поток от зарубежных инвесторов уменьшился практически в два раза. Можно сделать предположение, что западные капиталисты, изучив рынок, пришли к выводу о насыщенности фонда готовых предложений [42].

Исходя из исследований состояния рынка коммерческой недвижимости в России в 2018 году можно сформировать прогноз востребованности направлений площадей.

На первом месте находится динамика торговых площадей.

Производственные зоны все меньше запрашиваются заказчиками. Это связано с тем, что предприятия в связи с большим объемом требований законодательства предпочитают строить профильные объекты с нуля.

На втором месте по динамике находятся офисные площади. Ведение бизнеса из реального показательного представительства представляется более эффективным и продуктивным.

На третьем месте располагаются складские зоны. Их оснащенность является универсальной, поэтому ведущим фактором остается качество внутренней отделки и площадь.

На рисунке 2 отражена диаграмма инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости в разрезе торговой недвижимости, офисной недвижимости и складской площади с 2017 по 2018 гг., включая прогнозные значения на 2019 год.

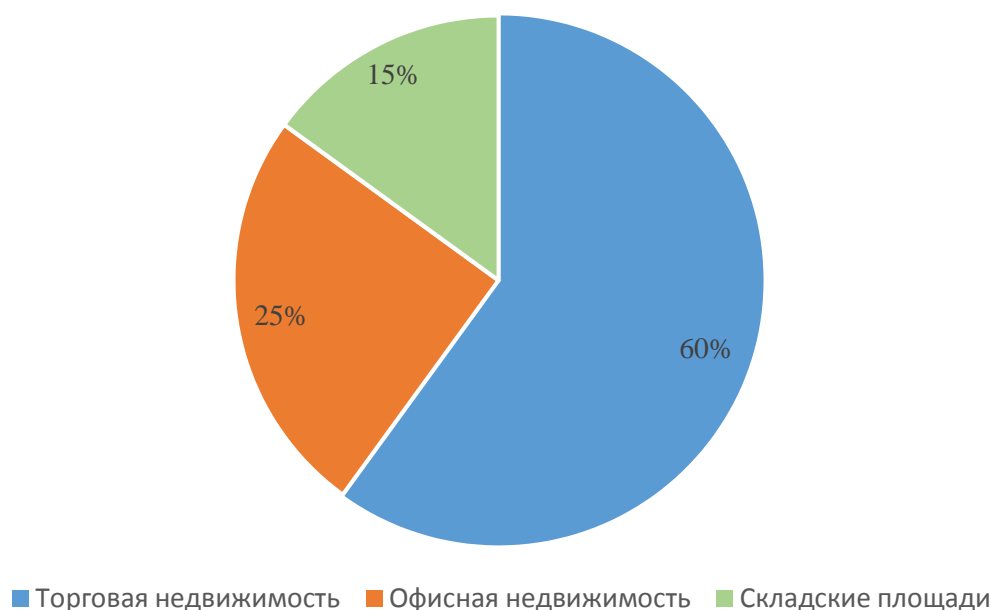


Рисунок 2 – Инвестиционная привлекательность коммерческой недвижимости

В прогнозе рынка коммерческой недвижимости до 2020 года необходимо учитывать потребности деловой среды. Самыми популярными из объектов выделяются небольшие офисные площади размером в диапазоне от 15 до 35 кв.м. Постоянный клиентский поток обеспечивает крупный бизнес, ротацию – средний.

Малое предпринимательство занимает коммерческие площади редко, так как нередко не справляются с оплатой арендных платежей. Исследование рынка коммерческой недвижимости по крупным городам показывает, что собственникам крупных площадей приходится испытывать затруднения в ожидании загрузки больших по размерам площадей высокого качества [8, 57].

В зоне особого интереса находятся коммерческие площади в жилых новостройках. Владельцы бизнеса наблюдают за такими объектами, стремясь переехать с арендованных площадей. Приобретение такой недвижимости заинтересовывает предпринимателей еще на стадии строительства, так как моменту сдачи такие помещения увеличиваются в цене. Свои коррективы в этот процесс также вносит меняющееся законодательство.

Меняет свои тренды и сетевой ритейл, постепенно переходя на формат Street retail – это площади в диапазоне от 50 до 80 кв.м. В цене от этого никто не выигрывает, но с точки зрения рентабельности такие помещения превышают

отдачу от размещения на территории жилых кварталов. К примеру, на сегодняшний день данная тенденция перевода мощностей наблюдается в федеральной сети «Магнит».

Пользуются большой популярностью небольшие площади в жилых зданиях представители фармацевтического бизнеса, пекарни и салоны сотовой связи. Осваивают новый привлекательный формат небольшие медицинские центры и клиники, поскольку средние по размерам площади удовлетворяют требованиям действующего законодательства [68].

По данным CBRE, объем инвестиций в недвижимость России по итогам 2019 года составил около 250 млрд рублей – это в 1,4 раза больше, чем годом ранее.

По объему инвестиционных вложений в недвижимость также произошло увеличение: средний размер сделки вырос с 1,7 до 2,4 млрд рублей. В отличие от 2017 года инвесторы уделяют больше внимания незавершенным объектам (участки с проектами, строящиеся объекты, объекты под редевелопмент) – на сегодняшний день это каждая третья сделка [2, 28].

На рисунке 3 представлена диаграмма популярности сегментов коммерческой недвижимости для инвестиций. При этом более половины объема приходится на столичные объекты, около 37% – доля Санкт-Петербурга.

В числе основных инвестиционных тенденций, которые будут влиять на рынок и в 2020 году, управляющий партнер Knight Frank в России Алексей Новиков называет укрупнение и огосударствление сферы девелопмента, а также снижение доли вакантных площадей во всех сегментах премиальной коммерческой недвижимости. По мнению эксперта, рост произойдет за счет низкого процента свободных площадей, роста спроса и арендных ставок на премиальные объекты складской и офисной недвижимости.

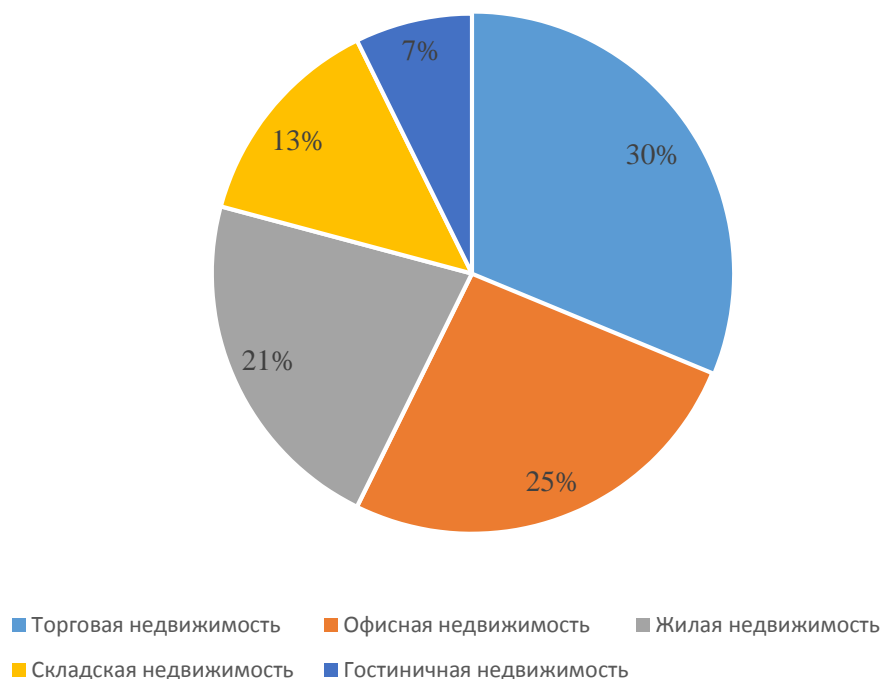


Рисунок 3 – Популярность сегментов коммерческой недвижимости

Значительная часть торговых площадей, которая будет введена в эксплуатацию в 2020 году, расположена в городах Приволжского федерального округа – это Казань, Пермь, Киров, Самара и Нижнекамск. Во многих из этих городов отсутствует современное качественное предложение торговых площадей. Заметных изменений в размере арендной ставки эксперты не предвидят, рост может быть только в пределах инфляции [55].

Тренд на рост рынка инвестиций в недвижимость России может продолжиться и в 2020 году – объем вложений превысит показатель этого года и увеличится приблизительно до 300 млрд руб., тем самым достигая уровня 2016–2017 годов.

Крупный промышленный конгломерат Южного Урала, город, находящийся на пересечении важнейших транспортных маршрутов, Челябинск имеет статус делового центра и узла маршрутов сферы логистики [31].

На сегодняшний день Челябинск по обеспеченности торговыми площадями на 1 тыс. населения входит в число лидеров – показатель составляет около 1 500 кв. м. на 1 тыс. жителей, что в 1,8 раза выше нормы.

По обеспеченности офисными площадями всех классов показатель также достаточно высок – около 500 кв.м на 1 тыс. жителей.

Большинство предложений в сегменте офисов относятся к классу «С», объектов, соответствующих мировому стандарту качества, немного. Это обусловлено не только невысокими требованиями местных компаний, но и недостатком спроса на дорогостоящие в плане покупки и содержания помещения.

По состоянию на 1 января 2020 на территории города Челябинска функционировало 5 415 предприятий торговли с торговой площадью 1 460,08 тыс. кв. м. Фактическая обеспеченность населения площадью стационарных торговых объектов составляет 1 184,51 кв. м на 1 тыс. чел, что превышает утвержденный норматив на 79,2% (общий норматив минимальной обеспеченности по Челябинскому городскому округу 661,04 кв. м на 1 000 чел.).

С каждым годом в городе совершенствуется организация торговых процессов. Используются прогрессивные технологии и современные форматы продаж. В 2019 году открыто 285 торговых объектов с торговой площадью 71,1 тыс. кв. м, создано 1 236 новых рабочих мест [10].

По данным Челябинскстата в таблице 1 представлена информация по вводу в действие зданий жилого и нежилого назначения по Челябинской области за период 2017–2019 гг.

Таблица 1 – Ввод в действие зданий по Челябинской области [67]

Наименование позиции	Отчетный период		
	2017	2018	2019
Число зданий всего, ед.	4 393,0	5 212,0	5 627,0
– жилого назначения	3 991,0	4 750,0	5 236,0
– нежилого назначения	402,0	462,0	391,0
Общий строительный объем зданий всего, тыс. кубометров	9 725,5	14 289,0	10 451,9
– жилого назначения	6 988,0	7 387,3	7 072,8
– нежилого назначения	2 737,5	6 901,7	3 379,1
Общая площадь зданий всего, тыс. кв.м.	2 406,5	3 146,8	2 559,6
– жилого назначения	1 978,3	2 227,8	2 089,7
– нежилого назначения	428,2	919,0	469,9

По таблице 1 можно сделать вывод, что за 2019 год количество, объем и площадь введенных в эксплуатацию зданий нежилого назначения сократилось по сравнению с 2018 годом.

Динамика изменения цен по продаже коммерческой недвижимости в Челябинске в период с октября 2019 года по март 2020 года представлена на рисунке 4 [6, 53].

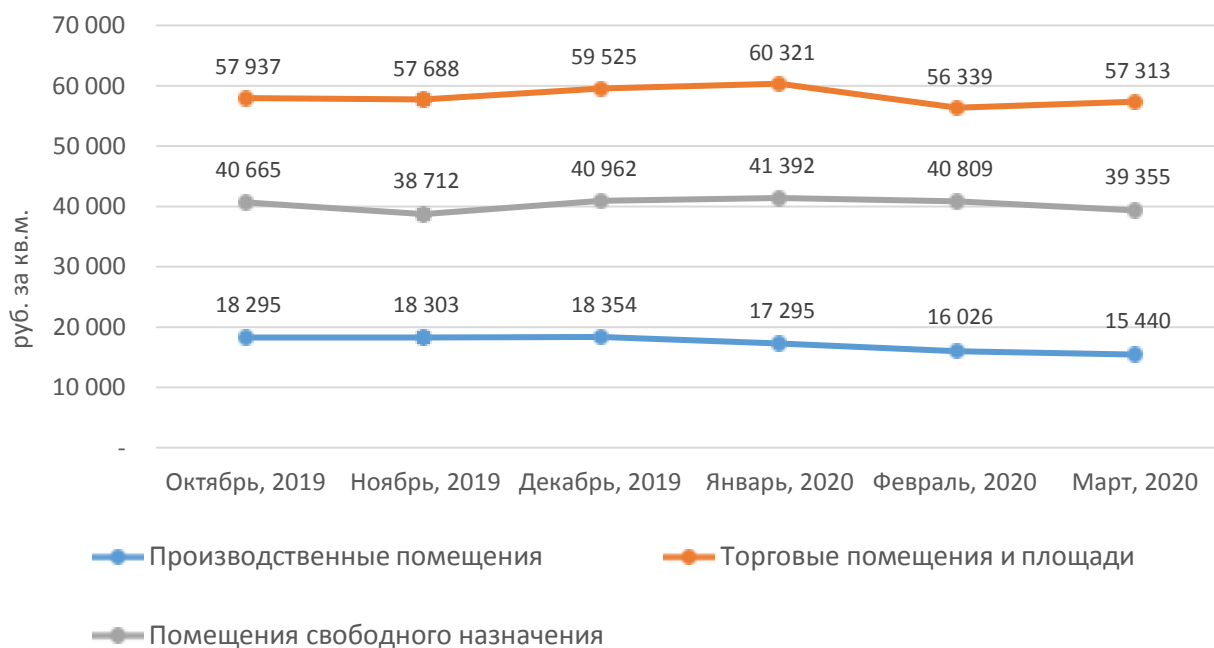


Рисунок 4 – Изменение цена по продаже коммерческой недвижимости

Исходя из рисунка 4 можно сделать вывод, что самую высокую цену продажи имели торговые площади. На конец марта 2020 года один кв. м. торговой площади стоил 57 313,4 руб. На втором месте расположилась цена продажи помещений свободного назначения (39 354,6 руб. за кв. м.), а на третьем – стоимость производственных помещений (15 440,2 руб. за кв. м.).

Далее рассмотрим динамику изменения цен на аренду коммерческой недвижимости в Челябинске за один кв. м. в месяц за период с октября 2019 года по март 2020 года на рисунке 5 [18].

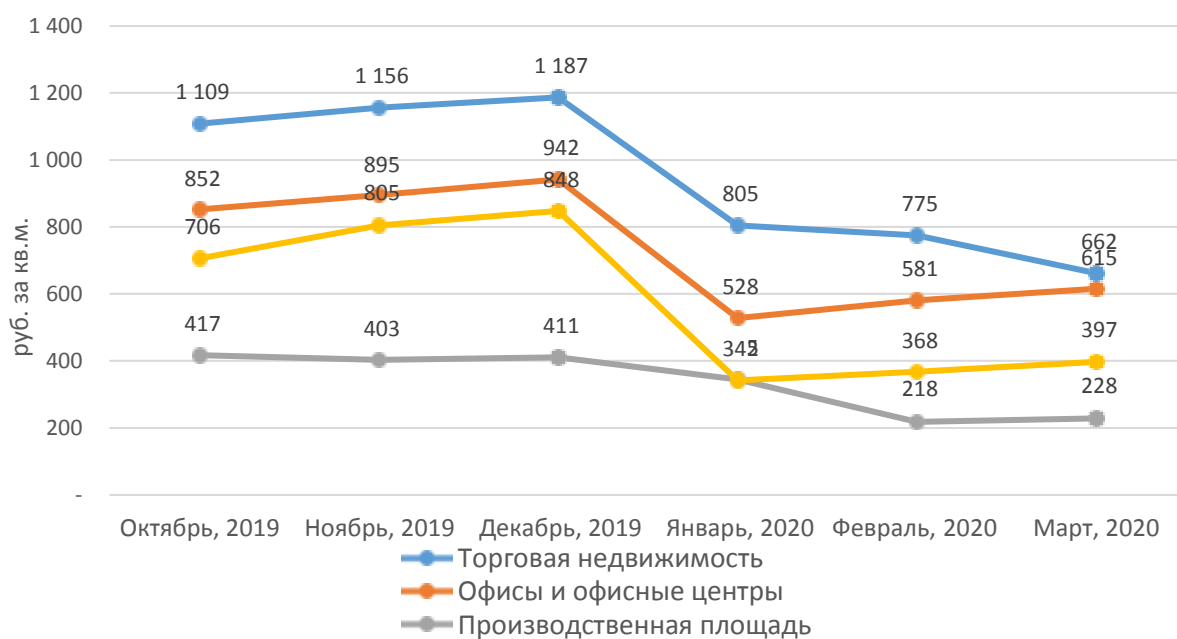


Рисунок 5 – Изменение арендных ставок на коммерческую недвижимость

По рисунку 5 видно, что с начала 2020 года наблюдается резкое снижение арендных ставок на коммерческую недвижимость (практически в два раза). Это связано с введением ограничительных мер на работу предприятий и общественных мест в связи с пандемией. Таким образом, на конец марта 2020 года средняя арендная ставка торговой недвижимости составила 662 руб. за кв. м.; офисов и офисных центров – 615 руб. за кв. м.; производственной площади – 228 руб. за кв. м.; складских комплексов – 397 руб. за кв. м.

Размер арендной ставки на коммерческую недвижимость зависит от многих факторов: месторасположение, качество, размер арендуемой площади, год постройки здания

В таблице 2 представлен средний размер арендных ставок в месяц за один кв. м. торговых площадей в городе Челябинске [21, 71].

Таблица 2 – Арендные ставки на торговые площади в Челябинске

Название объекта	Адрес	Средняя цена, руб./кв. м./месяц
Торговая площадь	Центральный район, ул. Кирова, 82	1 500
ТК «Синегорье»	Советский район, ул. Степана Разина, 9	1 000
ТК «Никитинский»	Советский район, ул. Площадь Революции, 1/1	1 900

Окончание таблицы 2

Название объекта	Адрес	Средняя цена, руб./кв. м./месяц
ТРК «КУБа»	Центральный район, ул. Цвиллинга, 25	1 000
Торговая площадь	Калининский район, ул. Академика Макеева, 6	500
ТК «Экспресс»	Советский район, ул. Свободы, 185	700
ТК «Дом Быта»	Центральный район, ул. Васенко, 96	650
ТК «Остров»	Советский район, ул. Свободы, 110б	700
ТК «МІХ»	Ленинский район, ул. Гагарина, 5Б	750
ТК «Манхэттен»	Центральный район, ул. Труда, 174	1 200
Торговые площади ЖК «Подсолнухи»	Калининский район, ул. Чичерина, 38В	1 500
ТК «Арбуз»	Курчатовский район, ул. Новоградский проспект, 58	800
ТК «Метеорит»	Ленинский район, ул. Южный Бульвар, 2а	1 233
ТК «Северо-западный»	Курчатовский район, ул. Проспект Победы, 348	800
ТРК «Фокус»	Курчатовский район, ул. Молдавская, 16	от 500
ТРЦ «Фиеста»	Курчатовский район, ул. Молодогвардейцев, 7	960
ТК «Елки»	Курчатовский район, ул. 40-летия Победы, 1	1 200

Таким образом, проанализировав таблицу 2, можно заметить зависимость стоимости арендной платы от формы торговой недвижимости (торговая площадь в жилом доме или в отдельно стоящем здании, торговый комплекс, торгово-развлекательный комплекс, торгово-развлекательный центр) и от расположения района, в котором находится здание.

Проектируемый в данной выпускной квалификационной работе торговый комплекс будет располагаться в Калининском районе города Челябинска напротив ледовой арены «Трактор». Местоположение будущего торгового комплекса отмечено «флажком» на рисунке 6 (вырезка из «2ГИС») [1].

Предполагаемое место находится на пересечении улиц Салавата Юлаева и 250-летия Челябинска. На противоположной от него стороне размещена ледовая арена «Трактор», рядом находятся кварталы жилых домов, а также жилой комплекс «Ньютон». В непосредственной близости располагаются несколько детских садов, школ, фитнес-клубов и продуктовых магазинов.



Рисунок 6 – Местоположение будущего ТК [1]

Если говорить о конкурентах (различные ТК, ТЦ, ТРК в округе), то результаты поиска отражены на рисунке 7.

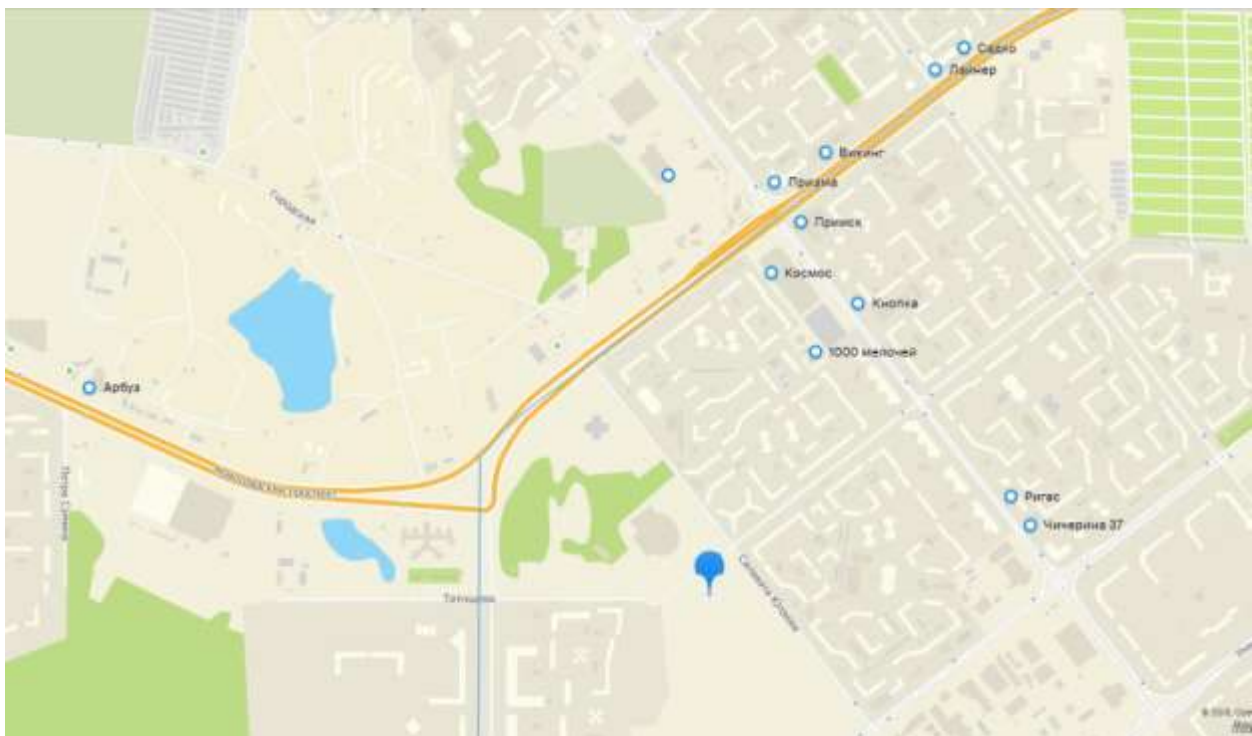


Рисунок 7 – Ближайшие конкуренты [1]

Как видно из рисунка 7, все ближайшие ТК, ТЦ и ТРК находятся на расстоянии как минимум одного квартала от места строительства объекта.

ТК «Июнь» будет рассчитан на такую целевую аудиторию, как молодежь и семейные пары с детьми.

В марте 2020 года стало известно, что на Северо-Западе города Челябинска совсем скоро начнут возводить масштабный торгово-развлекательный комплекс «Аллея». Новый объект разместится на участке, где несколько лет назад планировали построить ТРК «Облако». Застройщиком выступает компания «Родник», принадлежащая семье экс-губернатора Челябинской области Михаила Юревича. Девелопер уже получил разрешение на строительство. Открытие ТРК «Аллея» запланировано на четвертый квартал 2021 года. Общая площадь ТРК «Аллея» составляет 99 тыс. кв. метров, арендопригодная – 65 тыс. кв. Комплекс возведут в один уровень, но каскадом. На входе в ТРК появится сквер с фонтаном, по его периметру сделают прогулочный бульвар. Парковка рассчитана примерно на 2 тыс. машино-мест [50].

1.3 Общая схема предпринимательской деятельности при строительстве торговых объектов

Предпринимательская деятельность – это инициативная деятельность граждан, которая направлена на получение прибыли, осуществляемую от своего имени или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предприниматель в праве осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, разрешенную законодательством на территории страны, включая производство товаров, коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную или иную деятельность, а также операции с ценными бумагами.

В отрасли строительства наиболее популярны такие схемы государственно- частного партнерства, как:

- строительство-владение-управление;
- строительство-управление-передача;
- покупка-строительство-управление.

Строительство-владение-управление предполагает, что частный собственник инвестирует в строительство некоторого объекта, получает его в собственность и осуществляет последующую эксплуатацию. Государство в данном случае получает возможность выдвигать собственные условия (допуск, ценовая политика, планы развития) по эксплуатации объекта [65].

При схеме строительство-управление-передача право собственности после сдачи объекта переходит к государственным органам, а срок управления объектом ограничен договором, по истечении которого строительной организации необходимо будет повторно участвовать в тендере на обслуживание объекта на общих основаниях.

Отношения покупка-строительство-управление подразумевают предварительную приватизацию объекта (как правило, недостроенные или заброшенные здания и помещения) на условиях его восстановления и последующего обслуживания.

Возможны и другие варианты отношений собственности при государственно- частном партнерстве, они видоизменяются, исходя из индивидуальных условий конкретного реализуемого проекта.

В предпринимательской деятельности при строительстве торговых объектов главными участниками строительного подряда являются подрядчик и генеральный подрядчик.

Подрядчик – это юридическое лицо, выполняющее подрядные работы для застройщика по договору на строительство. Подрядчики выполняют все работы без привлечения субподрядных организаций.

Генеральный подрядчик – это юридическое лицо, которое выполняет подрядные работы с привлечением субподрядных организаций. Деятельность подрядчика и генерального подрядчика ведется при наличии у них необходимых разрешений и лицензий.

Субподрядчик – это организации или индивидуальный предприниматель, выполняющие специализированные и вспомогательные работы (работы нулевого цикла, отделочные, благоустройство территории и другие) [65].

Далее рассмотрим варианты схем взаимодействия субъектов при строительстве.

На рисунке 8 представлена схема участников при долевом или инвестиционном строительстве.



Рисунок 8 – Долевое или инвестиционное строительство

При долевом или инвестиционном строительстве кроме основного инвестора присутствует субинвестор. Также генеральный подрядчик привлекает субподрядные организации для реализации проекта.

На рисунке 9 отражена схема взаимодействия субъектов при строительстве объектов с использованием административных ресурсов. К административным ресурсам относятся инвестиционные, земельные, недвижимость.



Рисунок 9 – Строительство с административными ресурсами

При строительстве объекта с использованием административных ресурсов заключается инвестиционный договор с администрацией.

На рисунке 10 показана схема взаимодействия инвестора непосредственно с генподрядной или подрядной организацией и техническим заказчиком при строительстве объекта.



Рисунок 10 – Строительство с сотрудничеством технического заказчика

На практике данные схемы более разнообразны, а также могут содержать различные дополнительные варианты взаимоотношений участников строительного процесса.

Сотрудничество между участниками строительства строится на договорной основе. Договоры могут заключаться между:

- администрацией и инвестором;
- инвестором и соинвестором (субинвестором);
- инвестором и заказчиком-застройщиком;
- инвестором и генподрядчиком (подрядчиком);
- генподрядчиком и субподрядчиком.

Основной договор в строительстве – это договор строительного подряда и субподряда. Обязанность подрядчика при этом в установленный договором срок построить определенный объект либо выполнить строительные работы. Обязанность заказчика – создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их и произвести оплату.

Вместе с договором подрядчик получает техническую документацию и проектно-сметную документацию.

Заказчик в праве вносить изменения в техническую документацию в следующих случаях:

– сметная стоимость дополнительных работ составляет менее 10% стоимости строительства;

– изменения не меняют характера строительства объекта.

В противном случае составляется дополнительная смета.

Одним из основных положений договоров является цена стоимости работ. В договорах подряда практически всегда устанавливается приблизительная цена на общестроительные работы.

Фактическая стоимость работ в силу различных причин может отклоняться от той, которая была изначально рассчитана в сметах и установлена в договорах.

В строительной практике фактические цены практически всегда превышают сметные и договорные. Это происходит за счет увеличения стоимости строительных материалов, конструкций и изделий, повышения тарифов на электроэнергию и прочего, что невозможно было предусмотреть договором заранее. Подрядчик в этом случае может требовать пропорционального увеличения цены от заказчика, а при его отказе – расторжения договора.

Также может произойти и снижение фактической стоимости общестроительных работ по сравнению со сметной и договорной, несмотря на инфляцию и рост цен на затраты. На это может оказать влияние применение новых методов и технологий, поиск поставщиков материалов и сырья по более выгодным ценам. Но при этом новые технологии и методы не должны привлечь собой ухудшения качества работ. Снижение подрядчиком и заказчиком фактических цен приводит к образованию экономии средств у подрядчика. В договорах подряда такие обстоятельства также предусматривают деление образовавшейся разницы между подрядчиком и заказчиком.

По окончании выполнения строительных работ, предусмотренных договором подряда, происходит сдача и приемка работ. Заказчик организует приемку за счет собственных средств. В приемке должны участвовать представители государственных органов и органов местного самоуправления. Сдача работ оформляется актом, подписанный заказчиком и подрядчиком. При отказе одной

из сторон акт может быть подписан одной стороной, но при этом существует риск признания одностороннего акта недействительным в судебном порядке [65].

Причинами отказа подписания акта могут быть:

- ненадлежащее качество работ;
- обнаруженные недостатки, дефекты, брак;
- потеря прочности и надежности здания, конструктивных элементов;
- другие случаи.

Сроки обнаружения ненадлежащего качества работ могут быть установлены договором.

При обнаружении недостатков заказчик в праве потребовать от подрядчика при условии, если дефекты были обнаружены в пределах двух лет со дня передачи результатов работы:

- безвозмездного устранения недостатков в разумный срок;
- соразмерного уменьшения установленной за работу цены;
- возмещения своих расходов на устранение недостатков.

Строительство любого объекта должно быть согласовано с планами развития территорий и соответствовать документам территориального планирования.

В состав проектной документации объектов капитального строительства входят:

- пояснительная записка с исходными данными для архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции и капитального ремонта объекта, в том числе результаты инженерных изысканий и технические условия;
- схема планировочной организации земельного участка, выполненная в соответствии с градостроительным планом;
- архитектурные решения;
- конструктивные и объемно-планировочные решения;

- сведения об инженерном оборудовании и сетях инженерно-технического обеспечения, перечень инженерно-технических мероприятий, содержание технологических решений;

- проект организации строительства объекта капитального строительства;

- проект организации работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства, их частей (при необходимости);

- перечень мероприятий по охране окружающей среды;

- перечень мероприятий по обеспечению пожарной безопасности;

- перечень мероприятий по обеспечению доступа инвалидов к объектам здравоохранения, образования, культуры, отдыха, спорта и другим объектам социально-культурного и коммунально-бытового назначения, объектам транспорта, торговли, общественного питания, административного, финансового, религиозного назначения, объектам жилищного фонда (для соответствующих объектов);

- смета на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов, финансируемых из соответствующих бюджетов.

Проектная документация составляется в виде карт, схем, чертежей и пояснительных текстов [65].

После экспертизы проектной документации застройщик должен получить разрешение на строительство.

Застройщик должен представить следующие документы для получения разрешения на строительство торгового объекта:

- заявление;

- правоустанавливающие документы на земельный участок;

- градостроительный план земельного участка;

- проектную документацию;

- положительное заключение государственной экспертизы проектной документации;

- разрешение на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства (при необходимости);
- согласие всех правообладателей объекта капитального строительства (в случае его реконструкции);
- может прилагаться положительное заключение негосударственной экспертизы проекта.

После завершения строительства застройщик должен получить разрешение на ввод объекта в эксплуатацию. Для этого в органы исполнительной власти (федеральные, областные или местные) необходимо подать следующие документы:

- заявление застройщика;
- правоустанавливающие документы на земельный участок;
- градостроительный план земельного участка;
- разрешение на строительство;
- акт приемки объекта капитального строительства (если строительство осуществлялось на основании договора);
- документ, подтверждающий соответствие построенного объекта техническим регламентам;
- документы, подтверждающие соответствие объекта проектной документации, подписанные генеральным подрядчиком и заказчиком;
- документы, подтверждающие соответствие объекта проектной документации, подписанные представителями организаций, осуществляющих эксплуатацию инженерно-технических сетей;
- схема объекта, расположение сетей инженерно-технического обеспечения в границах земельного участка;
- заключение органов государственного строительного надзора и государственного пожарного надзора.

Из приведенного перечня необходимых документов можно сделать вывод, что процедура ввода объекта в эксплуатацию является сложной и ответственной. Возможными причинами отказа во вводе объекта могут быть отсутствие

необходимых документов или несоответствие построенного здания планам градостроительной застройки. Серьезной причиной для отказа может стать нарушение требований, которые были установлены в разрешении на строительство или изменение параметров объекта по сравнению с проектными [65].

Вывод по разделу один

В данном разделе были проведены анализы зарубежного и российского рынков коммерческой недвижимости. Также были рассмотрены схемы предпринимательской деятельности при строительстве торгового объекта.

Конкуренция между городами за привлечение международных и национальных инвестиций в дальнейшем будет увеличиваться. В подобной ситуации в числе лидеров окажутся те города, где местные органы власти и основные участники рынка недвижимости будут работать совместно для развития и модернизации уже существующих общественных зон. Их цель – создание умных современных пространств, комфортных для жизни.

Необходимо отметить, что современные инвестиционные стратегии должны учитывать не только текущие, но и долгосрочные структурные изменения. В Европе появляются и активно развиваются новые форматы использования недвижимости, например, ко-воркинг, концепции смешанного использования и многое другое.

С точки зрения инвестора, данные форматы помещений являются не просто альтернативой традиционному портфелю недвижимости, но и становятся основной тенденцией, так как они гибко реагируют на структурные изменения спроса на рынке.

Анализ рынка аренды коммерческой недвижимости оставляет перспективы роста стоимости при покупке или аренде помещений. Продолжающаяся стагнация выдает мощный потенциал для конкуренции с обновлением архитектурных решений.

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «СТРОЙМАСТЕР»

2.1 Описание деятельности ООО «СтройМастер»

Общество с ограниченной ответственностью «СтройМастер» находится по адресу улица Кирова, дом 5г, офис 208.

Данные компании: ИНН 7447238359, ОГРН 1147447004594.

Директором организации является Андрей Сергеевич Чепурко.

ООО «СтройМастер» зарегистрировано 7 апреля 2014 года.

Организация осуществляет свою деятельность на территории Российской Федерации в городе Челябинске.

Основной вид деятельности, осуществляющееся предприятием, – покупка и продажа собственного жилого недвижимого имущества (по коду ОКВЭД 68.10.21).

У предприятия есть и дополнительные виды деятельности в количестве 36 наименований. Ниже представлены некоторые из них:

- строительство жилых и нежилых зданий (по коду ОКВЭД 41.20);
- строительство автомобильных дорог и автомагистралей (по коду ОКВЭД 42.11);
- строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения (по коду ОКВЭД 42.21);
- строительство местных линий электропередачи и связи (по коду ОКВЭД 42.22.2);
- строительство прочих инженерных сооружений, не включенных в другие группировки (по коду ОКВЭД 42.99);
- разборка и снос зданий (по коду ОКВЭД 43.11);
- расчистка территории строительной площадки (по коду ОКВЭД 43.12.1);
- производство земляных работ (по коду ОКВЭД 43.12.3);
- производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха (по коду ОКВЭД 43.22);
- производство прочих строительного-монтажных работ (по коду ОКВЭД 43.29);

- производство штукатурных работ (по коду ОКВЭД 43.31);
- работы столярные и плотничные (по коду ОКВЭД 43.32);
- работы по устройству покрытий полов и облицовке стен (по коду ОКВЭД 43.33);
- производство малярных и стекольных работ (по коду ОКВЭД 43.34);
- производство прочих отделочных и завершающих работ (по коду ОКВЭД 43.39);
- производство кровельных работ (по коду ОКВЭД 43.91);
- работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки (по коду ОКВЭД 43.99);
- работы по сборке и монтажу сборных конструкций (по коду ОКВЭД 43.99);
- подготовка к продаже собственного жилого недвижимого имущества (по коду ОКВЭД 68.10.11);
- подготовка к продаже собственного нежилого недвижимого имущества (по коду ОКВЭД 68.10.12);
- покупка и продажа собственных нежилых зданий и помещений (по коду ОКВЭД 68.10.22);
- покупка и продажа земельных участков (по коду ОКВЭД 68.10.23);
- аренда и управление собственным или арендованным жилым недвижимым имуществом (по коду ОКВЭД 68.20.1);
- аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом (по коду ОКВЭД 68.20.2);
- управление эксплуатацией нежилого фонда за вознаграждение или на договорной основе (по коду ОКВЭД 68.32.2).

ООО «СтройМастер» ведет свою деятельность на упрощенной системе налогообложения (УСН «Доходы минус расходы», 10%).

Предприятие ООО «СтройМастер» инвестирует денежные средства в строительство различных объектов и затем:

- осуществляет управление, обслуживание по ним;

- сдает коммерческие площади в аренду;
- продает готовые объекты другим предпринимателям.

Во время прохождения преддипломной практики на предприятии ООО «СтройМастер» было выявлено, что у организации заключен договор на аренду земельного участка. Изначально данный договор планировался под проект строительства объекта, который не получилось реализовать по независящим от предприятия причинам.

На данный момент на этом земельном участке не запланировано строительство какого-либо объекта, и участок «простаивает», хотя потенциально мог бы приносить доход организации.

Существует несколько вариантов развития событий: расторгнуть договор на аренду земельного участка или начать разработку проекта по строительству объекта, от эксплуатации которого предприятие может получать доход в будущем.

Наиболее выгодный вариант – это строительство нежилого здания. От эксплуатации жилого объекта в большинстве случаев можно получить только единовременные выплаты от продажи квартир, когда как в случае с нежилым объектом можно получать прибыль в течение всей его эксплуатации, сдавая в аренду коммерческие площади различным предпринимателям и получая доход в виде арендных платежей.

Далее будет разработана идея строительства торгового комплекса.

Предприятие ООО «СтройМастер» может вложить денежные средства в строительство торгового комплекса на земельном участке, на который заключен договор аренды. После введения объекта в эксплуатацию организация будет управлять им, оказывать услуги по обслуживанию здания в течение всей его эксплуатации, а также сдавать в аренду коммерческие площади.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «СтройМастер»

Анализ финансово-экономического состояния предприятия ООО «СтройМастер» начнем с характеристики состава и структуры актива и пассива бухгалтерского баланса [19, 20]. Финансовая отчетность по состоянию на 31 декабря 2019 года представлена в Приложении А.

За отчетный год увеличение валюты баланса составило 51 904 тыс. руб., что составило 28,88% от этого показателя на конец текущего года. В целом изменение валюты баланса в сторону увеличения за 2 года произошло на 59,34%. Главным образом увеличение валюты баланса в активах связано с увеличением внеоборотных активов.

За отчетный год увеличение внеоборотных активов произошло на 88 526 тыс. руб., что составляет 558,24% от величины этого показателя на конец предыдущего года. В большей степени на увеличение внеоборотных активов повлияло увеличение доходных вложений в материальные ценности на 83 860 тыс. руб. в отчетном году, что составляет 529,29%.

За отчетный год снижение оборотных активов произошло на 36 622 тыс. руб., что составляет 22,35% от величины этого показателя на конец предыдущего года.

В большей степени на сокращение оборотных активов повлияло уменьшение финансовых вложений на 31 300 тыс. руб. в отчетном году, что составляет 36,90%.

В отчетном году внеоборотные активы составляют 45,07% от общей величины баланса, оборотные активы – 54,93%.

В таблице 3 отображен агрегированный баланс актива предприятия ООО «СтройМастер».

Необходимо отметить, что статья «прочие текущие активы» включает в себя величины запасов и дебиторской задолженности.

Таблица 3 – Агрегированный баланс (актив) ООО «СтройМастер», тыс. руб.

Наименования позиций	Отчетные даты		
	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
АКТИВ			
Постоянные активы			
– нематериальные активы	0	0	0
– основные средства	0	0	4 680
– незавершенные капит. вложения	0	0	0
– долгосрочные финан. вложения	0	15 844	99 704
– прочие внеоборотные активы	0	14	0
Итого постоянных активов	0	15 858	104 384
Текущие активы:			
– незавершенное производство	0	0	0
– авансы поставщикам	0	0	0
– счета к получению	0	0	0
– денежные средства	101 312	85 122	53 905
– прочие	44 050	78 740	73 335
Итого текущих активов	145 362	163 862	127 240
ИТОГО АКТИВОВ	145 362	179 720	231 624

Доля постоянных активов в общих активах в 2019 г. составляет 45,07%, доля текущих – 54,93%.

На рисунке 11 изображен график динамики текущих активов ООО «СтройМастер» за 2017–2019 гг. по данным агрегированного баланса.

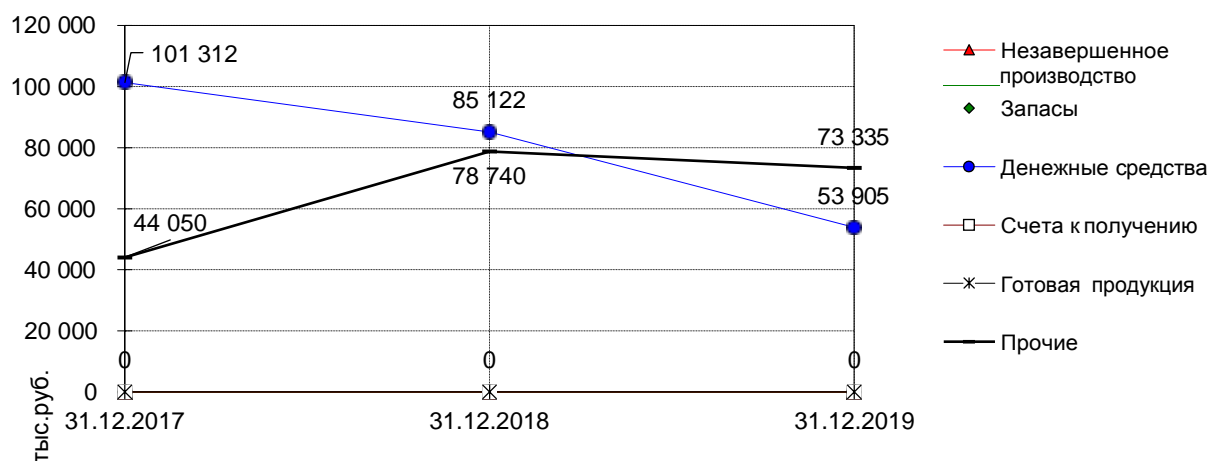


Рисунок 11 – Текущие активы ООО «СтройМастер»

Из рисунка 11 можно сделать вывод, что за 2 года денежные средства предприятия снизились на 47 407 тыс. руб., что составляет 46,79% от этого

показателя. При этом по статье «Прочие» за 2 года произошло увеличение на 22 285 тыс. руб., то есть на 66,48%.

На рисунке 12 изображена диаграмма динамики текущих активов ООО «СтройМастер» за 2017–2019 гг. по данным агрегированного баланса.

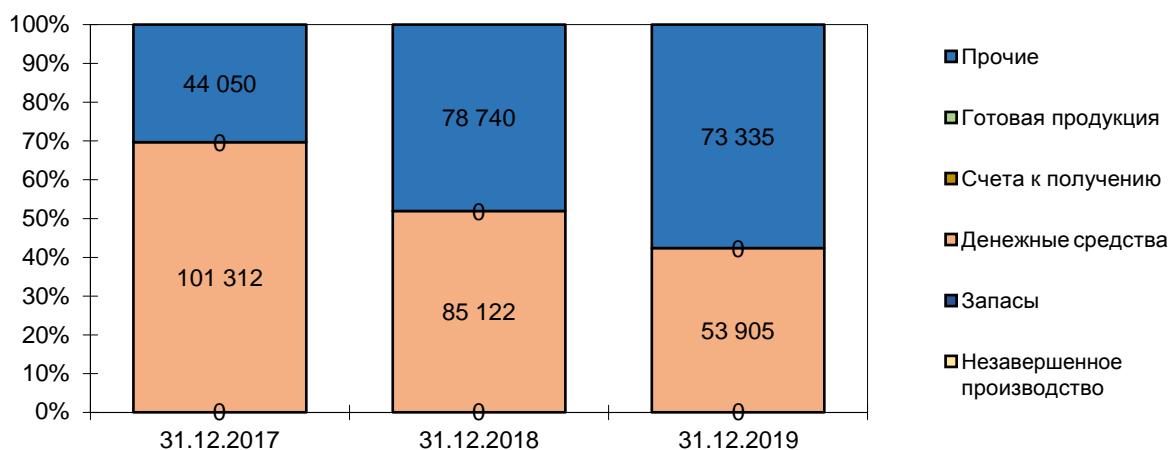


Рисунок 12 – Текущие активы ООО «СтройМастер», тыс. руб.

Из рисунка 12 можно сделать вывод, что к концу 2019 года в текущих активах доля статьи «Прочие» преобладают и составляют 57,64% от общей суммы текущих активов, статья «Денежные средства» – 42,36%. За 2 года доля денежных средств уменьшилась по сравнению с данными на конец 2019 года. Так, в 2016 г. в текущих активах денежные средства занимали 69,70%.

Установим основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

- стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- иммобилизованные активы (внеоборотные активы);
- мобильные активы (стоимость оборотных средств) [15].

Для начала дадим оценку изменения общей стоимости имущества [16]. В качестве критерия возьмем сравнительную динамику показателей изменения активов, а также значения объема реализации и прибыли за анализируемый период.

Оптимальное соотношение выглядит следующим образом (1):

$$T_n > T_v > T_{ак} > 100\%, \quad (1)$$

где T_n – темп изменения прибыли до налогообложения;

T_v – темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

$T_{ак}$ – темп изменения активов (имущества) предприятия [29].

Данные для расчета темпов изменения прибыли и выручки от продажи продукции указаны в отчете о финансовых результатах (Приложение Б).

Получаем следующие результаты (2): темп изменения прибыли до налогообложения – -258,88%; темп изменения выручки от продажи продукции – 1 158,11%; темп изменения активов (имущества) предприятия – 28,88%.

$$-258,8 \% < 1\ 158,11\% > 28,88\% < 100\%. \quad (2)$$

Из данного соотношения можно сделать вывод, что темп роста прибыли до налогообложения ниже темпа роста выручки, что свидетельствует об увеличении издержек производства и снижении эффективности деятельности предприятия,

При характеристике динамики иммобилизованной части имущества, обратим внимание на долю внеоборотных активов, обслуживающих собственный (нематериальные активы и основные средства) и чужой (незавершенное строительство и долгосрочные финансовые вложения) обороты [40].

Получаем следующие результаты: обслуживание собственного оборота – 4,48%; обслуживание чужого оборота – 95,52%.

Далее дадим характеристику изменений в мобильной части. Критерием для оценки является эффективность их использования, определяемая по показателям оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости текущих активов составили: в 2018 г. – 30 416,67 дн.; в 2019 г. – 2 377,85 дн.

В заключении анализа состава и структуры актива баланса необходимо установить изменение реальных активов (сумма стоимостей основных средств, запасов сырья и материалов и затрат в незавершенном производстве) предприятия, определяющих его производственный потенциал.

В отчетном периоде изменение реальных активов составило 9 056 тыс. руб.

В приложении А представлен пассив бухгалтерского баланса ООО «СтройМастер».

За отчетный год увеличение валюты баланса составило 51 904 тыс. руб., что составило 28,88% от этого показателя на конец текущего года. В целом изменение валюты баланса в сторону увеличения за 2 года произошло на 59,34%. Главным образом увеличение валюты баланса в пассивах связано с увеличением долгосрочных обязательств.

За 2019 год произошло сокращение раздела капитала и резервов на 6 765 тыс. руб., что составляет 6,62% от величины этого показателя на конец предыдущего года. В большей степени на снижение данного раздела повлияло уменьшение нераспределенной прибыли на 6 765 тыс. руб. в отчетном году, что составляет 6,62%.

За отчетный год увеличение долгосрочных обязательств произошло на 40 510 тыс. руб., что составляет 100,65% от величины этого показателя на конец предыдущего года. На рост данного раздела повлияло увеличение долгосрочных заемных средств.

Краткосрочные обязательства в отчетном периоде увеличились на 18 159 тыс. руб., что составляет 48,65% от величины этого показателя на конец предыдущего года. В большей степени на увеличение краткосрочных пассивов повлиял рост кредиторской задолженности на 17 178 тыс. руб. в отчетном году, что составляет 227,01%.

В отчетном году пассивы в итоговом балансе включают в себя следующие доли: капитал и резервы – 41,18%; долгосрочные обязательства – 34,87%; краткосрочные обязательства – 23,95%.

В таблице 4 отображен агрегированный баланс пассива предприятия ООО «СтройМастер» за 2017–2019 гг.

Прочие текущие пассивы состоят из кредиторской задолженности.

Таблица 4 – Агрегированный баланс (пассив) ООО «СтройМастер», тыс. руб.

Наименования позиций	Отчетные даты		
	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
ПАССИВ			
Собственные средства:			
– уставный капитал	10	10	10
– накопленный капитал	98 707	102 136	95 371
Итого собственных средств	98 717	102 146	95 381
Заемные средства:			
– долгосрочные обязательства	0	40 250	80 760
– краткосрочные обязательства:			
– краткосрочные кредиты	41 045	29 756	30 738
– счета к оплате	0	0	0
– авансы	0	0	0
– расчеты с бюджетом	0	0	0
– расчеты по з/пл	0	0	0
– прочие	5 600	7 568	24 745
Итого текущих пассивов	46 645	37 324	55 483
Итого заемных средств	46 645	77 574	136 243
ИТОГО ПАССИВОВ	145 362	179 720	231 624

Доля собственных средств в общих пассивах в 2019 г. составляет 41,18%, доля заемных средств – 58,82%, из них текущие пассивы составляют 23,95%.

На рисунке 13 изображен график динамики текущих пассивов ООО «СтройМастер» за 2017–2019 гг. по данным агрегированного баланса.

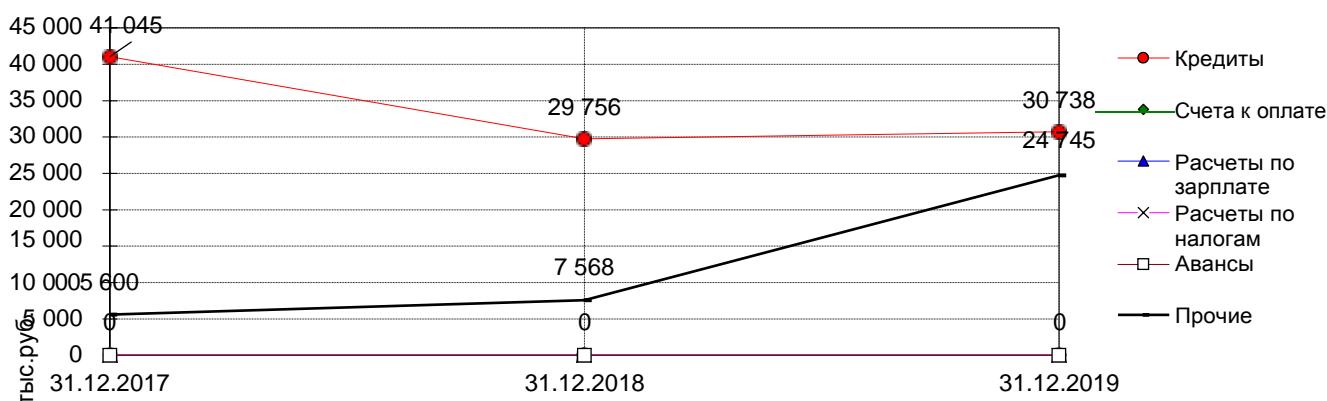


Рисунок 13 – Текущие пассивы ООО «СтройМастер»

Из рисунка 13 можно сделать вывод, что за 2 года сумма кредитов уменьшилась на 10 307 тыс. руб., что составляет 25,11% от этого показателя. При этом по статье «Прочие» за 2 года произошло увеличение на 16 145 тыс. руб., то есть на 288,30%.

На рисунке 14 изображена диаграмма динамики текущих пассивов ООО «СтройМастер» за 2017–2019 гг. по данным агрегированного баланса.

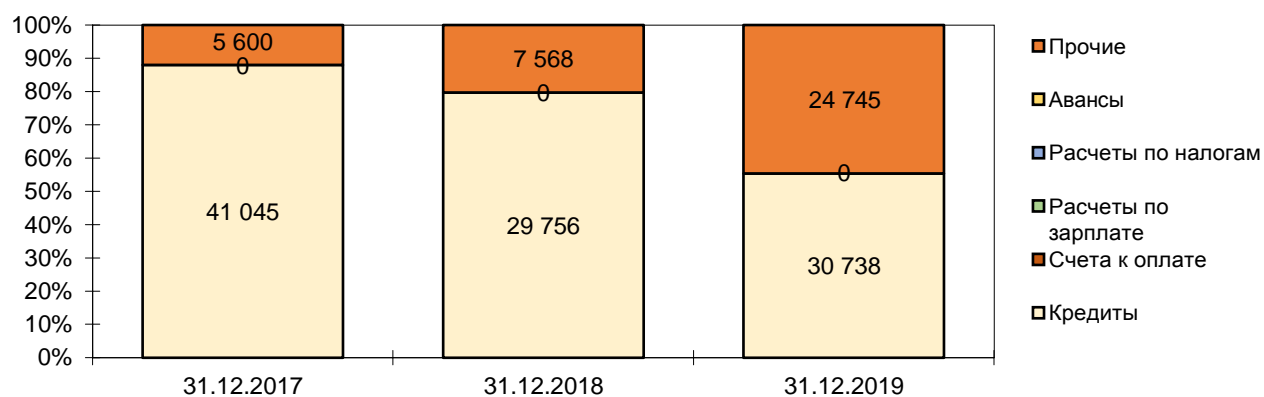


Рисунок 14 – Текущие пассивы ООО «СтройМастер», тыс. руб.

Из рисунка 14 можно сделать вывод, что к концу 2019 года в текущих пассивах преобладает доля кредитов и составляет 55,40%, статья «Прочие» – 44,60%.

На рисунке 15 изображен график динамики чистого оборотного капитала ООО «СтройМастер» за 2017–2019 гг.

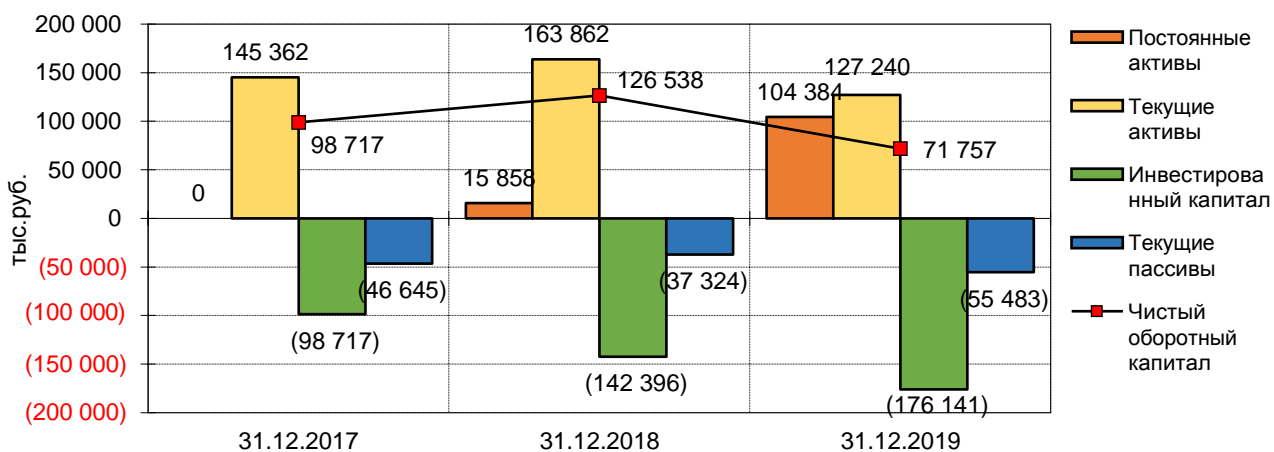


Рисунок 15 – Чистый оборотный капитал ООО «СтройМастер»

Из рисунка 15 можно сделать вывод, что чистый оборотный капитал предприятия ООО «СтройМастер» снизился к 2019 году.

В 2019 г. размер ЧОК составил 71 757 тыс. руб., по сравнению с предыдущим годом уменьшение произошло на 54 781 тыс. руб. или на 43,29%. На данное

сокращение непосредственно повлияло снижение текущих активов. Таким образом, размер текущих активов за отчетный период уменьшился на 36 622 тыс. руб. (22,35%) и составил 127 240 тыс. руб.

Для того, чтобы отразить различные виды источников (собственные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы) в формировании запасов и затрат, рассчитаем их значения в таблице 5 [25].

Таблица 5 – Источники формирования запасов и затрат, тыс. руб.

Показатель	Значение за 2019 г.
Наличие собственных оборотных средств	-9 003
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и сырья	71 757
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	127 240

Можно сделать вывод, что запасы и затраты сформированы за счет долгосрочных обязательств.

На основе полученных результатов рассчитаем величины, которые оценят достаточность источников для покрытия запасов и затрат в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели достаточности источников, тыс. руб.

Показатель	Значение за 2019 г.
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	-14 107
Излишек или недостаток собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	66 653
Излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	122 136

По результатам таблицы 6 можно сделать вывод, что у предприятия ООО «СтройМастер» нормальная финансовая устойчивость. Основной источник покрытия затрат – собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты и займы. Такое положение характеризуется нормальной платежеспособностью, рациональным использованием заемных средств и высокой доходностью текущей деятельности [34, 49].

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ проводится посредством расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменений за определенный период.

В таблице 7 приведена динамика изменения показателей финансовой устойчивости предприятия ООО «СтройМастер» за период 2017–2019 гг.

Таблица 7 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Оптимальное значение	Отчетные даты		
		На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019 г.
Коэффициент общей платежеспособности	>2	0,679	0,568	0,412
Коэффициент автономии	0,6–0,7	2,116	1,317	0,700
Коэффициент маневренности	0,2–0,5	1,000	1,239	0,752
Доля собственных источников финансирования текущих активов	$\geq 0,6–0,8$	0,679	0,772	0,564

Коэффициент общей платежеспособности показывает способность предприятия покрыть все обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всеми его активами [63]. Из полученных результатов можно сделать вывод, что предприятие не в состоянии покрыть свои обязательства активами.

Коэффициент автономии (финансовой независимости) показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение [64]. Рассчитав данный показатель можно сделать вывод, что предприятие имеет оптимальную степень зависимости от заемных источников финансирования и имеет устойчивое

финансовое положение. Снижение показателя в динамике говорит о росте привлеченных средств на предприятии.

Коэффициент маневренности показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников [27]. Полученные значения данного показателя свидетельствуют о том, что предприятие ООО «СтройМастер» в состоянии обеспечить рост оборотных средств за счет собственных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (доля собственных источников финансирования текущих активов) показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости [26]. Также данный коэффициент является критерием для определения неплатежеспособности (банкротства) предприятия. По полученным результатам можно сделать вывод, что у предприятия хорошее финансовое состояние, а также у него есть возможности проведения независимой финансовой политики.

Задача оценки ликвидности баланса состоит в определении величины покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата) [62].

Для проведения анализа данные актива баланса группируются по степени убывания ликвидности, а данные пассива баланса – по степени срочности погашения.

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса (3):

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3; \\ A4 \leq П4. \end{array} \right. \quad (3)$$

Если хотя бы одно из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте выше, то ликвидность баланса нельзя считать абсолютной.

Рассчитаем значения группировок активов и пассивов по данным баланса предприятия ООО «СтройМастер» на конец 2019 года в таблице 8.

Таблица 8 – Расчет показателей ликвидности, тыс. руб.

Актив		Знак неравенства	Пассив	
А1 (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения)	53 905		>	П1 (кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы)
А2 (дебиторская задолженность и прочие активы)	68 231	>	П2 (краткосрочные обязательства)	30 738
А3 (оборотные активы и долгосрочные финансовые вложения)	104 808	>	П3 (долгосрочные кредиты и заемные средства)	80 760
А4 (внеоборотные активы)	5 104	<	П4 (капитал и резервы)	95 381

Из таблицы 8 можно сделать вывод, что у предприятия ООО «СтройМастер» абсолютная ликвидность баланса, так как все неравенства выполняются.

Чтобы сделать качественную оценку платежеспособности и ликвидности предприятия, кроме анализа ликвидности баланса необходимо провести расчет коэффициентов ликвидности [41].

В таблице 9 представлена динамика изменения относительных показателей ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «СтройМастер» за 2017– 2019 гг.

Таблица 9 – Динамика показателей ликвидности и платежеспособности

Показатель	Оптимальное значение	Отчетные даты		
		На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019 г.
Коэффициент общей ликвидности	$1 \geq K_{\text{тл}} \leq 2$	3,116	4,390	2,293
Коэффициент срочной ликвидности	≥ 1	2,172	2,281	0,972
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2-0,5$	2,172	2,281	0,972
Изменение коэффициента общей ликвидности			1,274	-2,097

Коэффициент общей ликвидности показывает достаточность оборотных средств предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих долгосрочных и краткосрочных обязательств. Можно сделать вывод, что предприятие ООО «СтройМастер» может покрыть свои обязательства за счет всех активов. При этом необходимо отметить о неоптимальной структуре капитала, так как полученный результат превышает нормативное значение.

Коэффициент срочной ликвидности показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Показатели срочной ликвидности у предприятия практически на уровне нормативных значений, следовательно, можно сказать, что руководство проводит работу с дебиторской задолженностью, чтобы достичь возможности обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время, а также характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса [75]. По полученным результатам можно сделать вывод, что у предприятия высокая платежеспособность.

Значения коэффициентов срочной и абсолютной ликвидностей равны, так как у предприятия ООО «СтройМастер» отсутствует дебиторская задолженность, срок погашения которой менее 12 месяцев.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий [36].

Рассчитаем показатели деловой активности предприятия ООО «СтройМастер» за отчетный период в таблице 10.

Таблица 10 – Показатели деловой активности

Показатель	Отчетный период
	На конец 2019 г.
Фондоотдача производственных фондов	0,210
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,061
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,087
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	4,320
Средний срок оборота материальных оборотных средств, дни	84,491
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дни	2 122,093
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,172
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,780
Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	467,949
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,128
Продолжительность операционного цикла, дни	2 206,584
Продолжительность финансового цикла, дни	1 738,635

Показатель фондоотдачи свидетельствует о том, что на 1 руб. стоимости внеоборотных активов получено 0,210 руб. выручки.

Как правило, предприятия, ведущие деятельность в сфере строительства, в том числе и организация ООО «СтройМастер», обладают высокими показателями оборачиваемости. Такое явление является нормальным, поскольку период строительства чаще всего составляет больше года [22].

Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии. Она характеризует уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг) [58]. Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

В таблице 11 представлена динамика изменений показателей рентабельности предприятия ООО «СтройМастер» за 2018 и 2019 гг.

Таблица 11 – Динамика показателей рентабельности, в %

Показатель	Отчетный период	
	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019 г.
Рентабельность всего капитала	2,1	-3,3
Рентабельность собственного капитала	3,4	-6,8
Рентабельность постоянных активов	43,3	-11,2
Рентабельность текущих активов	2,2	-4,6

Показатель чистой прибыли оказывает прямое влияние на коэффициенты рентабельности, что и отражается в приведенной выше таблице. На конец 2019 г. у предприятия образовался чистый убыток, вследствие чего показатели рентабельности за отчетный год приняли отрицательное значение.

Рентабельность всего капитала характеризуется отношением прибыли к среднегодовой сумме активов компании [52]. В 2019 г. произошло снижение данного показателя, что говорит об увеличении неэффективности использования активов предприятия.

Рентабельность собственного капитала отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия, и характеризуется отношением чистой прибыли от реализации к среднегодовой стоимости собственного капитала [43]. По полученным данным можно сделать вывод, что в 2019 г. предприятие получит -6,8% убытка с каждой единицы стоимости собственного капитала.

Рентабельность постоянных и текущих активов характеризуется отношением прибыли к среднегодовой сумме постоянных и текущих активов соответственно. В 2019 г. произошло снижение данного показателя. Можно сделать вывод, что предприятие неэффективно использует свои активы.

Показатели рентабельности активов для предприятия ООО «СтройМастер» не являются наглядными, так как в расчете используется величина активов,

включающая в себя дебиторскую задолженность, в которую входят инвестиции в строительство объектов.

Формула Дюпона (Dupont) представляет собой расчет ключевого показателя эффективности деятельности – рентабельности собственного капитала (ROE) – путем произведения трех факторов: рентабельность продаж, оборачиваемость активов и финансовый леверидж [61].

В таблице 12 приведен анализ формулы Dupont за 2018 и 2019 гг.

Таблица 12– Анализ формулы Dupont, в долях ед.

Наименование позиций, доли ед.	Период	
	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019 г.
Рентабельность собственного капитала	0,034	-0,068
Оборачиваемость всех активов	0,011	-0,033
Финансовый рычаг	0,620	1,080
Рентабельность продаж	1,849	-0,315
Коэффициент капитализации	1,618	2,082

На рисунке 16 представлен график динамики рентабельности собственного капитала предприятия ООО «СтройМастер» за 2018 и 2019 гг.

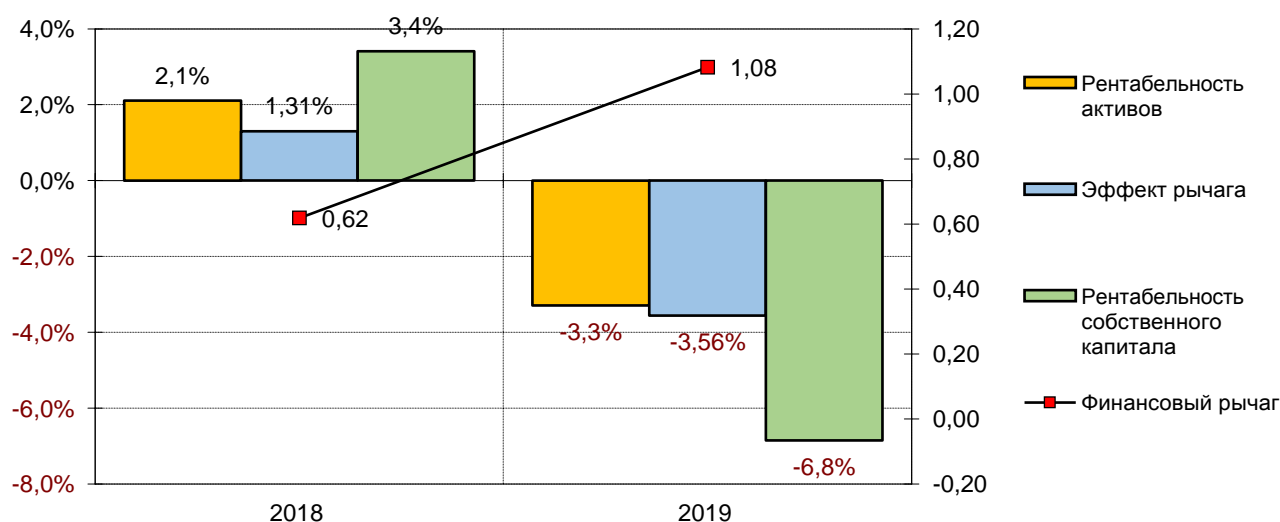


Рисунок 16 – Рентабельность собственного капитала

Таким образом, снижение собственного капитала в большей степени произошло за счет снижения оборачиваемости всех активов. Так как в 2019 г. были привлечены дополнительные заемные средства, произошло увеличение коэффициента финансового рычага, но при этом предприятие ООО «СтройМастер» продолжает быть финансово устойчивым.

Вывод по разделу два

Исходя из оценки динамики состава и структуры актива баланса можно сделать вывод, что предприятие ООО «СтройМастер» в большей степени вкладывает денежные средства в оборотные активы.

При проведении оценки динамики состава и структуры пассива баланса было выявлено, что большую часть капитала предприятия ООО «СтройМастер» составляют заемные средства. Нераспределенную прибыль организация может вкладывать в инвестиционные проекты, которые в дальнейшем смогут увеличить доходы предприятия.

У предприятия ООО «СтройМастер» нормальная финансовая устойчивость. Основным источником покрытия затрат – собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты и займы. Такое положение характеризуется нормальной платежеспособностью, рациональным использованием заемных средств и высокой доходностью текущей деятельности.

По полученным результатам оценки ликвидности можно сделать вывод, что у предприятия ООО «СтройМастер» абсолютная ликвидность баланса. Следовательно, имущество предприятия может быстро преобразовываться в денежные средства. Руководству предприятия необходимо проконтролировать рациональное вложение оборотных средств и убедиться в их эффективном использовании.

Также предприятию следует уделить внимание на эффективное использование всего капитала в целом. Это позволит увеличить показатели рентабельности.

3 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ТОРГОВОГО КОМПЛЕКСА

3.1 Организационный план

Торговый комплекс – совокупность торговых предприятий, реализующих товары и оказывающих услуги, расположенные на определенной территории и централизующие функции хозяйственного обслуживания торговой деятельности [24, 48].

Цель инвестиционного предложения – обеспечение долгосрочного и прибыльного роста бизнеса путем сдачи в аренду торговой площади по конкурентным ценам.

Суть строительства ТК «Июнь» – получение дохода от сдачи в аренду торговых площадей.

Основным видом деятельности объекта является сдача имеющейся площади в аренду для осуществления торговой деятельности.

Строительство торгового комплекса будет осуществляться по схеме «инвестор-заказчик-генеральный подрядчик». Инвестором и заказчиком будет выступать предприятие ООО «СтройМастер». По окончании строительства здание перейдет в собственность организации ООО «СтройМастер», которое в дальнейшем обеспечит управление и обслуживание объекта в течение всей его эксплуатации и будет сдавать торговые площади в аренду. Строительство объекта будет происходить путем привлечения подрядных организаций.

ТК «Июнь» будет располагаться в Калининском районе города Челябинска на пересечении улиц Салавата Юлаева и 250-летия Челябинска, напротив ледовой арены «Трактор».

Общая площадь участка торгового комплекса – 10 000 кв. м., из них арендопригодная площадь – 7 000 кв. м. Количество этажей, площади которых пригодны для сдачи в аренду, – 2 шт., количество парковочных мест для автомобилей – 150 шт.

Торговый комплекс будет работать ежедневно с 10:00 до 22:00 без перерывов.

Стабильность получения арендных платежей от сдачи торговых площадей напрямую зависит от потока клиентов в заведения арендаторов: чем больше людей приходят в их магазин, тем выше вероятность, что арендатор будет оплачивать арендную плату в срок и не захочет поменять местоположение ведения своей деятельности.

Поэтому в торговом комплексе необходимо открыть магазины первой необходимости для людей, живущих недалеко от ТК, а также такие отделы, которые присутствуют в городе в малом количестве, и люди будут готовы приезжать ради этого магазина даже из другого района города. Задача комплекса – наполнить его интересными и различными по своей продукции магазинами и отделами. Якорными арендаторами (организации, которые, как правило, занимают большие размеры площадей в аренду) могут выступать продуктовые магазины, гипермаркет спортивных товаров или магазины электроники.

Общая сумма инвестиционных затрат, необходимая для осуществления проекта (а именно строительство здания), – 389 785 тыс. руб.

Источниками финансирования проекта будут являться:

- собственные средства компании ООО «СтройМастер», увеличение денежных средств фирмы произойдет путем продажи имеющихся у предприятия низкодоходных коммерческих площадей, а также взыскания дебиторской задолженности со своих контрагентов;
- реинвестиции от эксплуатации площадей торгового комплекса по мере завершения строительства.

После окончания строительства здания для дальнейшего функционирования торгового комплекса «Июнь» будет необходим следующий персонал: генеральный директор, главный бухгалтер, управляющий, администратор, сотрудники охраны, а также обслуживающий персонал (уборщицы).

В штате предприятия ООО «СтройМастер» уже есть генеральный директор, главный бухгалтер и управляющий, поэтому дополнительный наем людей на эти должности не является целесообразным. Необходимы трудовые ресурсы на такие

должностные места, как администратор (2 человека на рабочее место) и уборщицы в количестве 4-х человек. Для обеспечения безопасности будет заключен договор с частным охранным предприятием (ЧОП) для привлечения сотрудников охраны в ТК «Июнь» численностью 12 человек.

Администратор будет работать с 10 до 22 часов по графику 2/2.

Уборщицы будут работать каждый день по шестичасовым сменам (2 человека на смену). Сотрудники охраны будут работать по сменам круглосуточно по графику 1/3 (1 рабочий день и 3 дня выходных). В каждую смену будет входить 4 охранника, то есть по 2 человека на каждый этаж.

Одним из ключевых процессов, который обеспечит бесперебойную работу по осуществлению проекта, является составление календарного плана [59].

В таблице 13 представлены сроки, необходимые для выполнения инженерных изысканий, осуществления архитектурно-строительного проектирования и строительства зданий, сооружений, согласно Приказу от Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ [54, 66].

Таблица 13 – Сроки выполнения строительных работ [54, 66]

Категория объекта капитального строительства	Срок, необходимый для выполнения инженерных изысканий, месяцев	Срок, необходимый для осуществления архитектурно-строительного проектирования, месяцев	Срок, необходимый для осуществления строительства зданий и сооружений, месяцев	Общий срок, месяцев
Объекты площадью от 5 000 кв. м. до 10 000 кв. м.	1	6	12	19

Последовательность действий и работ по созданию ТК «Июнь» представлена в виде календарного плана в таблице 14.

Таблица 14 – Календарное планирование осуществления проекта

№ этапа	Планируемое мероприятие	Дата начала	Дата окончания	Продолжительность, дни
Преинвестиционная фаза				
1	Разработка инвестиционного предложения проекта	01.07.2021	01.08.2022	31
2	Проектирование здания	01.08.2022	31.03.2022	244
Инвестиционная фаза				
3	Оформление документов на получение прав собственности	01.04.2022	20.04.2022	19
4	Заключение договоров с подрядчиками	01.04.2022	01.06.2022	61
5	Строительство здания и благоустройство территории	01.06.2022	01.06.2023	365
6	Поиск потенциальных арендаторов	01.10.2022	01.06.2023	243
7	Подготовка арендаторами своих помещений	01.05.2023	31.05.2023	30
8	Наем и обучение персонала	01.05.2023	31.05.2023	30
Эксплуатационный этап				
9	Открытие ТК «Июнь»	1.06.2023	–	–
Итого длительность подготовительного этапа		–	–	703

Этапы, указанные в таблице 14, наглядно отражены в диаграмме Ганта (рисунок 17).

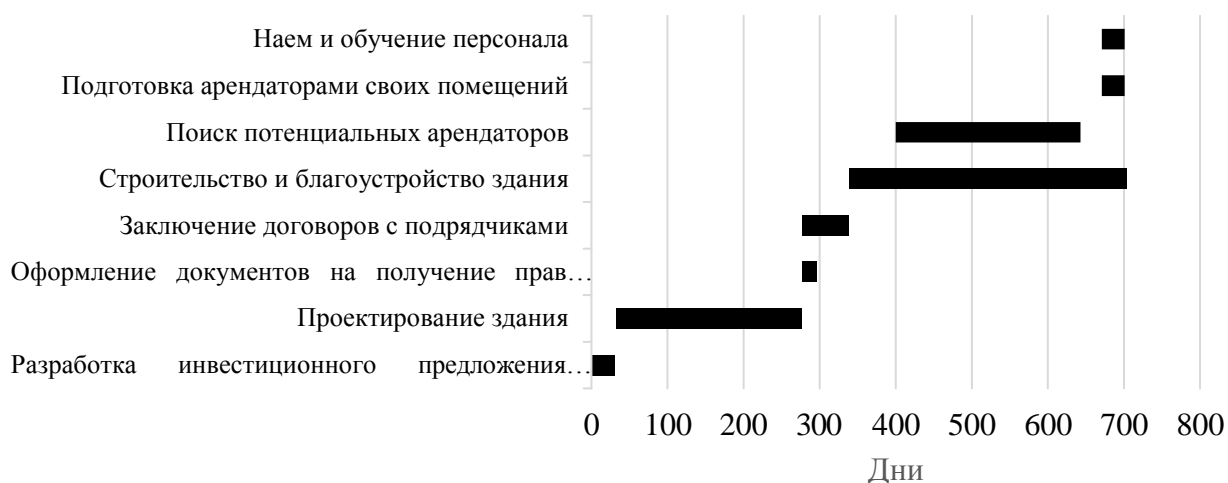


Рисунок 17 – Диаграмма Ганта

Официальное открытие ТК «Июнь» запланировано на 1 июня 2023 года.

Таким образом, подготовительный этап, который также включает в себя стадию строительства здания, занимает 703 дня.

3.2 Оценка притоков и оттоков инвестиционного предложения

Расчет притоков и оттоков инвестиционного предложения позволят в дальнейшем рассчитать выручку, денежные потоки, прибыль, а также провести оценку эффективности проекта.

Расчет оттоков начнем с приблизительных стоимостей затрат на строительство здания торгового комплекса, представленных в таблице 15.

Таблица 15 – Затраты на строительство ТК «Июнь», тыс. руб.

№ п/п	Статья движения денежных средств	Стоимость договора
1	02.01.Расходы на приобретение объекта недвижимости	4 786
2	02.03. Проектно-изыскательские работы	18 470
3	02.04. Расходы на охрану объекта	5 930
4	02.05. Строительные работы подготовительного характера	2 870
5	02.06.101. Земляные работы	7 125
6	02.06.102. Фундаменты	9 930
7	02.06.103 Устройство железобетонного каркаса здания	54 100
8	02.06.105. Огнезащита м/к	1 580
9	02.06.106. Монтаж здания, дым.трубы, сэндвич панелей зд., венткамер	28 190
10	02.06.107. Устройство ж/б и металлических конструкций лестниц	2 400
11	02.06.108. Кладка стен + Устройство лифтовых шахт	18 275
12	02.06.109. Устройство подпорной стены	2 180
13	02.06.110 Входные группы, металлические двери	1 675
14	02.06.111. Устройство кровли	9 225
15	02.06.112. Устройство армированного ж/б пола	12 455
16	02.06.114. Металлоконструкции рекламных щитов, светодиодного экрана и козырьков	4 055
17	02.06.115. Наружное остекление	12 760
18	02.06.116. Внутренняя отделка (в том числе стяжка)	23 220
19	02.06.117. Поставка и монтаж лифтов, эскалаторов, траволаторов	8 115
20	02.06.119 Устройство вентиляции, дымоудаления и кондиционирования	19 110
21	02.06.120. Устройство систем отопления и теплоснабжения	9 740
22	02.06.121. Внутренние сети хоз-пит водопровода, пож. водопровода, водоснабжения и канализации	14 075
23	02.06.122. Электромонтаж, электроосвещение и электрооборудование	9 030
24	02.06.124. Системы охранной сигнализации и системы видеонаблюдения (в т.ч. пожарная сигнализация)	12 768
25	02.06.127. Наружное электроснабжение	14 075
26	02.06.128. Наружные сети газоснабжения, водоснабжения, теплоснабжения, канализации	4 320
27	02.06.129. Благоустройство	13 965

Окончание таблицы 15

№ п/п	Статья движения денежных средств	Стоимость договора
28	02.06.133. Прочие работы и материалы	855
29	02.06.134. Строительные работы по 3-й очереди	12 270
30	02.06.245. Внутренние отделочные работы	425
31	02.09. Прочие производственные расходы	2 340
32	02.10. Накладные расходы	48 710
33	07. Строительный контроль	761
34	ИТОГО	389 785

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта, – 389 785 тыс. руб.

В таблице 16 представлено поэтапное планирование проекта по строительству торгового комплекса.

Таблица 16 – Поэтапное планирование проекта по строительству [56]

Этап	Срок выполнения, месяцев	Стоимость, тыс. руб.
Подготовительные работы	6	32 056
Земляные работы	2	17 055
Строительно-монтажные работы	7	272 016
Внутренние работы	2	36 298
Строительство наружных инженерных сетей	1	18 395
Работы по благоустройству	1	13 965
Итого	19	389 785

Представим таблицу 16 в виде диаграммы Ганта на рисунке 18.

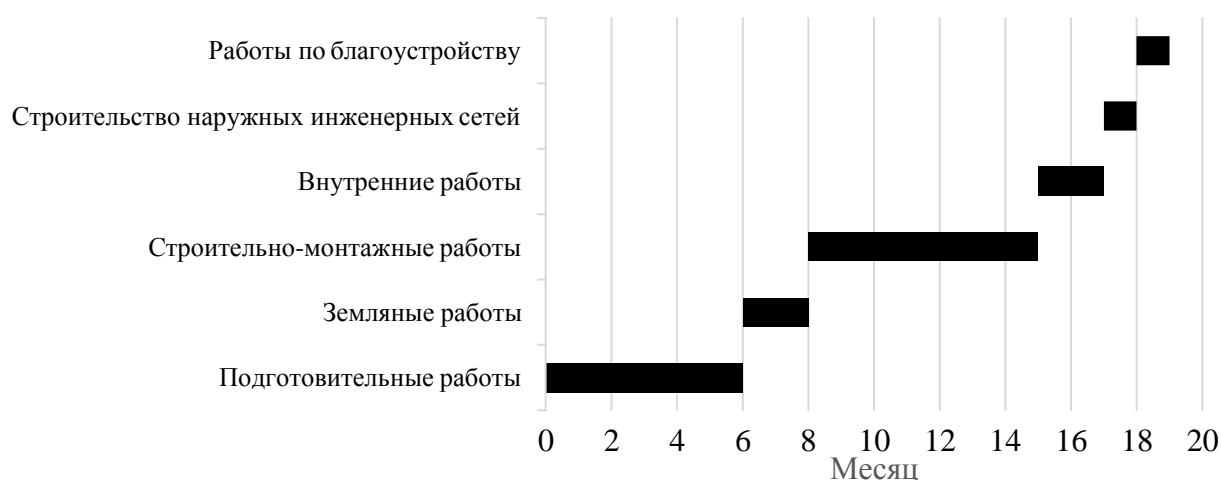


Рисунок 18 – Диаграмма Ганта проекта в целом

Проанализировав средние арендные ставки торговых комплексов в Челябинске (раздел два), можно определить размер арендных ставок в ТК «Июнь»:

- первый этаж (3 500 тыс. кв. м.) – 1 400 руб. за один кв. м.;
- второй этаж (3 500 тыс. кв. м.) – 1 200 руб. за один кв. м.

Так как по прошествии некоторого времени торговый комплекс станет более известным и узнаваемым, затраты на обслуживание здания будут возрастать, а также возможно увеличение размера инфляции, с каждым годом арендная ставка будет увеличиваться на 3% за кв. м., вследствие чего произойдет и рост выручки [12, 17].

Рассчитаем фонд заработной платы для наемного персонала в таблице 17.

Таблица 17 – Фонд заработной платы

Персонал	ФОТ, руб.	Кол-во сотрудников (чел.)	Итого ФОТ в месяц, руб.	Итого ФОТ за год, руб.	Отчисления за год, руб.
Администратор	25 000	2	50 000	60 000	
Сотрудники охраны	16 000	12	192 000	2 304 000	
Уборщицы	10 000	4	40 000	480 000	
Общий ФОТ, руб.			282 000	3 384 000	1 021 968

Также необходимо делать отчисления во внебюджетные фонды за наемный персонал. Они составляют:

- обязательное пенсионное страхование – 22%;
- обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности – 2,9%;
- обязательное медицинское страхование – 5,1%;
- взносы за травматизм (первый класс профессионального риска) – 0,2% [47].

Для обеспечения функционирования комплекса необходимо учитывать все затраты, как постоянные, так и переменные, представленные в таблице 18.

Таблица 18 – Расчет затрат

Наименование	Итого за месяц, руб.	Итого за год, руб.
Постоянные затраты		
Заработная плата	282 000	3 384 000
Отчисления во внебюджетные фонды	85 164	1 021 968
Коммунальные услуги	220 000	2 640 000
Интернет, телефон	2 000	24 000
Реклама	20 000	240 000
Итого, руб.	609 614	7 309 968
Переменные затраты		
Обслуживание здания	130 000	1 560 000
Прочие затраты	45 000	540 000
Итого, руб.	175 000	2 100 000

С течением времени постоянные и переменные затраты будут увеличиваться на 5% с каждым последующим годом.

Обслуживание здания в течение всей его эксплуатации включает в себя:

- уборка территории;
- чистка крыши;
- техническое обслуживание лифтов;
- техническое обслуживание охранно-пожарной сигнализации;
- ремонт канализационных сетей.

Так как предприятие ООО «СтройМастер» находится на специальном режиме налогообложения (УСН «Доходы минус расходы», 10%), оно освобождается от уплаты НДС, НДФЛ с предпринимателя и налога на прибыль.

При этом организации будет необходимо уплачивать налог на имущество. Под имуществом будет иметься в виду недвижимость, предназначенная для коммерческих целей [35, 51]. Налог с недвижимости считают исходя из кадастровой стоимости объекта [30, 60, 69]. В Челябинске данная ставка имеет размер 1,5%.

Налог на имущество является региональным, поэтому кадастровую стоимость и условия ее исчисления каждого объекта устанавливают власти каждого региона самостоятельно в соответствии с Налоговым Кодексом РФ [46, 70]. Кадастровая стоимость может быть ниже или выше рыночной стоимости объекта.

Для расчета налога на имущество предприятия ООО «СтройМастер» с объекта торгового комплекса возьмем в качестве кадастровой стоимости величину инвестиционных вложений в строительство объекта в размере 389 785 000 руб.

При прогнозе, что торговые площади комплекса будут заполнены на 100%, а средняя арендная ставка за 1 кв. м. составит 1 400 руб. и 1 200 руб. на первом и втором этажах соответственно в месяц, то полученные показатели выручки за год представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Выручка, руб.

Период	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	109 200 000	112 476 000	115 850 280	119 325 788	122 905 562
Период	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Выручка	126 592 729	130 390 511	134 302 226	138 331 293	142 481 232

Таким образом, рассчитав все оттоки притоки инвестиционного предложения, мы можем отобразить денежные потоки проекта за период 2023–2027 гг. в таблице 20.

Таблица 20 – Расчет денежных потоков и оттоков проекта за первые пять лет, руб.

Период	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Инвестиции	389 785 000				
Выручка	109 200 000	112 476 000	115 850 280	119 325 788	122 905 562
Постоянные затраты	7 309 968	7 675 466	8 059 240	8 462 202	8 885 312
Переменные затраты	2 100 000	2 205 000	2 315 250	2 431 013	2 552 563
Доходы минус расходы	99 790 032	102 595 534	105 475 790	108 432 574	111 467 687
УСН 10%	9 979 003	10 259 553	10 547 579	10 843 257	11 146 769
Налог на имущество	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775
Денежный поток	83 964 254	86 489 205	89 081 436	91 742 542	94 474 143

В таблице 21 представлены денежные потоки проекта за период 2028–2032 гг.

Таблица 21 – Расчет денежных потоков и оттоков проекта за вторые пять лет, руб.

Период	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Инвестиции					
Выручка	126 592 729	130 390 511	134 302 226	138 331 293	142 481 232
Постоянные затраты	9 329 577	9 796 056	10 285 859	10 800 152	11 340 160
Переменные затраты	2 680 191	2 814 201	2 954 911	3 102 656	3 257 789
Доходы минус расходы	114 582 960	117 780 254	121 061 456	124 428 484	127 883 283
УСН 10%	11 458 296	11 778 025	12 106 146	12 442 848	12 788 328
Налог на имущество	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775
Денежный поток	97 277 889	100 155 453	103 108 536	106 138 861	109 248 180

Из таблиц 20 и 21 можно сделать вывод, что на протяжении 10 лет эксплуатации объекта при условии 100% загрузки площадей предприятие ООО «СтройМастер» будет получать прибыль.

Как правило, площади торговых комплексов не бывают загруженными полностью [23]. Поэтому рациональным будет рассчитать денежные потоки по различным сценариям загрузки площадей: 100%, 75% и 50%.

В таблице 22 представлен расчет денежных потоков за 10 лет эксплуатации объекта при условии загрузки площадей на 75%:

- 50% (3 500 кв. м.) первый этаж;
- 25% (1 750 кв. м.) второй этаж.

Таблица 22 – Расчет проекта при 75% загрузки площадей, руб.

Период	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	84 000 000	86 520 000	89 115 600	91 789 068	94 542 740
Постоянные затраты	7 309 968	7 675 466	8 059 240	8 462 202	8 885 312
Переменные затраты	2 100 000	2 205 000	2 315 250	2 431 013	2 552 563
Доходы минус расходы	74 590 032	76 639 534	78 741 110	80 895 854	83 104 865
УСН 10%	7 459 003	7 663 953	7 874 111	8 089 585	8 310 487
Налог на имущество	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775
Денежный поток	61 284 254	63 128 805	65 020 224	66 959 493	68 947 604

Окончание таблицы 22

Период	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Выручка	97 379 022	100 300 393	103 309 405	106 408 687	109 600 947
Постоянные затраты	9 329 577	9 796 056	10 285 859	10 800 152	11 340 160
Переменные затраты	2 680 191	2 814 201	2 954 911	3 102 656	3 257 789
Доходы минус расходы	85 369 254	87 690 136	90 068 635	92 505 878	95 002 999
УСН 10%	8 536 925	8 769 014	9 006 863	9 250 588	9 500 300
Налог на имущество	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775
Денежный поток	70 985 553	73 074 347	75 214 996	77 408 516	79 655 924

В таблице 23 представлен расчет притоков и оттоков проекта исходя из условия, что площадь загруженных площадей составляет 50%:

- 30% (2 100 кв. м.) первый этаж;
- 20% (1 400 кв. м.) второй этаж.

Таблица 23 – Расчет проекта при 50% загрузки площадей, руб.

Период	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	55 440 000	57 103 200	58 816 296	60 580 785	62 398 208
Постоянные затраты	7 309 968	7 675 466	8 059 240	8 462 202	8 885 312
Переменные затраты	2 100 000	2 205 000	2 315 250	2 431 013	2 552 563
Доходы минус расходы	46 030 032	47 222 734	48 441 806	49 687 571	50 960 334
УСН 10%	4 603 003	4 722 273	4 844 181	4 968 757	5 096 033
Налог на имущество	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775
Денежный поток	35 580 254	36 653 685	37 750 851	38 872 039	40 017 525
Период	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Выручка	64 270 155	66 198 259	68 184 207	70 229 733	72 336 625
Постоянные затраты	9 329 577	9 796 056	10 285 859	10 800 152	11 340 160
Переменные затраты	2 680 191	2 814 201	2 954 911	3 102 656	3 257 789
Доходы минус расходы	52 260 386	53 588 002	54 943 437	56 326 925	57 738 676
УСН 10%	5 226 039	5 358 800	5 494 344	5 632 692	5 773 868

Окончание таблицы 23

Период	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Налог на имущество	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775	5 846 775
Денежный поток	41 187 572	42 382 427	43 602 318	44 847 457	46 118 034

Таким образом, исходя из проведенного сценарного анализа, снижение загруженности торговых площадей прямо пропорционально влияет на значения денежных потоков.

3.3 Оценка экономической эффективности проекта по строительству торгового комплекса

Оценку инвестиционной привлекательности проекта принято начинать с простых методов, которые понятны в использовании, а также помогают за короткий срок наглядно представить, будет ли рассматриваемый объект инвестиций перспективен и приносить прибыль в будущем [11, 13, 14].

Рассмотрим проект со стороны недисконтированных показателей, к ним будут относиться такие значения, как:

- чистый денежный доход – NV ;
- внутренняя норма доходности – ARR ;
- простой срок окупаемости – PB ;
- недисконтированный индекс доходности – PI [32, 33].

На основании рассчитанных денежных потоков в подпункте 3.2 оценим показатели инвестиционной привлекательности проекта недисконтированным методом для каждого сценария загрузки торговых площадей.

Чистый доход (NV) характеризует эффективность инвестиций в абсолютных значениях (без учета временной стоимости денег) и рассчитывается по формуле (4):

$$NV = \sum_{t=0}^T CF_t - \sum_{t=0}^T I_t, \quad (4)$$

где CF_t – денежный поток t -го периода;

I_t – инвестиции t -го периода;

T – горизонт планирования.

Критерий приемлемости: $NV > 0$ [37].

Норма прибыли (ARR) характеризует среднюю величину прибыльности проекта и рассчитывается по формуле (5):

$$ARR = \frac{\bar{Pr}}{I} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где \bar{Pr} – среднегодовая прибыль.

Данный показатель не имеет определенного норматива, но чем он выше, тем лучше [44].

Недисконтированный срок окупаемости (PB) характеризует время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счёт денежного потока, и рассчитывается по формуле (6):

$$PB = \frac{I}{Pr} \quad (6)$$

Критерий приемлемости: $PB < T$ [45].

Недисконтированный индекс доходности (PI) показывает, во сколько раз денежные потоки превышают инвестиции. Формула для расчета (7):

$$PI = \frac{NV}{I} + 1. \quad (7)$$

Критерий приемлемости: $PI > 1$.

Представим полученные показатели в сводной таблице 24 при условии 100% загрузке торговых площадей.

Таблица 24 – Значения недисконтированных показателей при 100% загрузке

Показатель	Нормативное значение	Полученное значение
Чистый доход (NV), руб.	$NV > 0$	571 895 499
Норма прибыли (ARR), %	$ARR > 0$	24,67
Недисконтированный срок окупаемости (PB), лет	$PB < T$	4 года 1 месяц
Недисконтированный индекс доходности (PI)	$PI > 1$	2,47

Из таблицы 24 можно сделать выводы:

– чистый доход больше нуля, следовательно, проект является приемлемым;

– для получения ежегодных денежных поступлений, равных средней величине прибыли, норма доходности на инвестиции должна составлять 24,67%;

– проект окупится через 4 года 1 месяц;

– каждый вложенный в проект рубль принесет 2,47 руб. прибыли.

Все рассчитанные показатели соответствуют нормативным значениям, следовательно, проект является инвестиционно-привлекательным при 100% загрузке площадей.

В таблице 25 представлены недисконтированные показатели при 75% загрузке торговых площадей.

Таблица 25 – Значения недисконтированных показателей при 75% загрузке

Показатель	Нормативное значение	Полученное значение
Чистый доход (NV), руб.	$NV > 0$	311 894 716
Норма прибыли (ARR), %	$ARR > 0$	18,00
Недисконтированный срок окупаемости (PB), лет	$PB < T$	5 лет 7 месяцев
Недисконтированный индекс доходности (PI)	$PI > 1$	1,80

Все рассчитанные показатели соответствуют нормативным значениям, следовательно, проект также является инвестиционно-привлекательным при загрузке 75% торговых площадей.

В таблице 26 представлены недисконтированные показатели при 50% загрузке торговых площадей.

Таблица 26 – Значения недисконтированных показателей при 50% загрузке

Показатель	Нормативное значение	Полученное значение
Чистый доход (NV), руб.	$NV > 0$	17 227 162
Норма прибыли (ARR), %	$ARR > 0$	10,44
Недисконтированный срок окупаемости (PB), лет	$PB < T$	9 лет 7 месяцев
Недисконтированный индекс доходности (PI)	$PI > 1$	1,04

Несмотря на то, что при 50% загрузке торговых площадей недисконтированные показатели значительно ниже, чем при остальных сценариях, проект остается инвестиционно-привлекательным.

Для расчета дисконтированных показателей необходимо определить ставку дисконтирования. Найдем ее по сокращенной формуле Фишера (8):

$$r = r_m + j + R, \quad (8)$$

где r_m – минимальная доходность (ставка по депозитам);

j – уровень инфляции;

R – премия за риск [74].

При определении минимальной реальной доходности за основу была взята ключевая ставка Центрального Банка России, которая составляет 5,50% [72]. Уровень инфляции – 4%. Так как на реализацию проекта требуются инвестиции в коммерческую недвижимость, для расчета возьмем ставку премии за риск 2%.

Таким образом, ставка дисконтирования равна 11,5%.

Чистый дисконтированный доход по годам при 100% загрузке торговых площадей представлены в таблице 27.

Таблица 27 – Расчет ЧДД по годам при 100% загрузке

Год	Сумма инвестиций, руб.	Денежный поток, руб.	Чистый денежный поток, руб.
0	389 785 000		
1		83 964 254	75 304 263
2		86 489 205	69 568 425
3		89 081 436	64 263 239
4		91 742 542	59 356 912
5		94 474 143	54 819 949
6		97 277 889	50 624 988
7		100 155 453	46 746 654
8		103 108 536	43 161 416
9		106 138 861	39 847 458
10		109 248 180	36 784 557
Итого		961 680 499	540 477 860

В таблице 28 представлены значения ЧДД при 75% загрузке.

Таблица 28 – Расчет ЧДД по годам при 75% загрузке

Год	Сумма инвестиций, руб.	Денежный поток, руб.	Чистый денежный поток, руб.
0	389 785 000		
1		61 284 254	54 963 456
2		63 128 805	50 778 262
3		65 020 224	46 905 510
4		66 959 493	43 322 418
5		68 947 604	40 007 816
6		70 985 553	36 942 031
7		73 074 347	34 106 792
8		75 214 996	31 485 131
9		77 408 516	29 061 293
10		79 655 924	26 820 657
Итого		701 679 716	394 393 365

В таблице 29 представлены значения ЧДД при 50% загрузке.

Таблица 29 – Расчет ЧДД по годам при 50 % загрузке

Год	Сумма инвестиций, руб.	Денежный поток, руб.	Чистый денежный поток, руб.
0	389 785 000		
1		35 580 254	31 910 542
2		36 653 685	29 482 745
3		37 750 851	27 233 417
4		38 872 039	25 149 992
5		40 017 525	23 220 731
6		41 187 572	21 434 679
7		42 382 427	19 781 615
8		43 602 318	18 252 008
9		44 847 457	16 836 973
10		46 118 034	15 528 236
Итого		407 012 162	228 830 937

Чистый дисконтированный доход (NPV) отражает чистую стоимость денежных потоков, приведенных к моменту расчета проекта. Рассчитывается по формуле (9):

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}. \quad (9)$$

Критерий приемлемости: $NPV > 0$.

Внутренняя норма доходности (IRR) отражает ставку дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, т. е. $NPV = 0$.

Зависимость чистой дисконтированной стоимости (NPV) от ставки дисконтирования (r) при 100% загрузке приведена в таблице 30.

Таблица 30 – Показатели NPV при разных ставках дисконтирования, 100%

r, %	6,588	13,176	19,765	26,352	32,940
NPV, руб.	288 231 640	113 408 385	0	-76 940 609	-131 283 788

После расчета значений NPV при различных ставках дисконтирования можно отобразить полученные результаты на графике (рисунок 19).

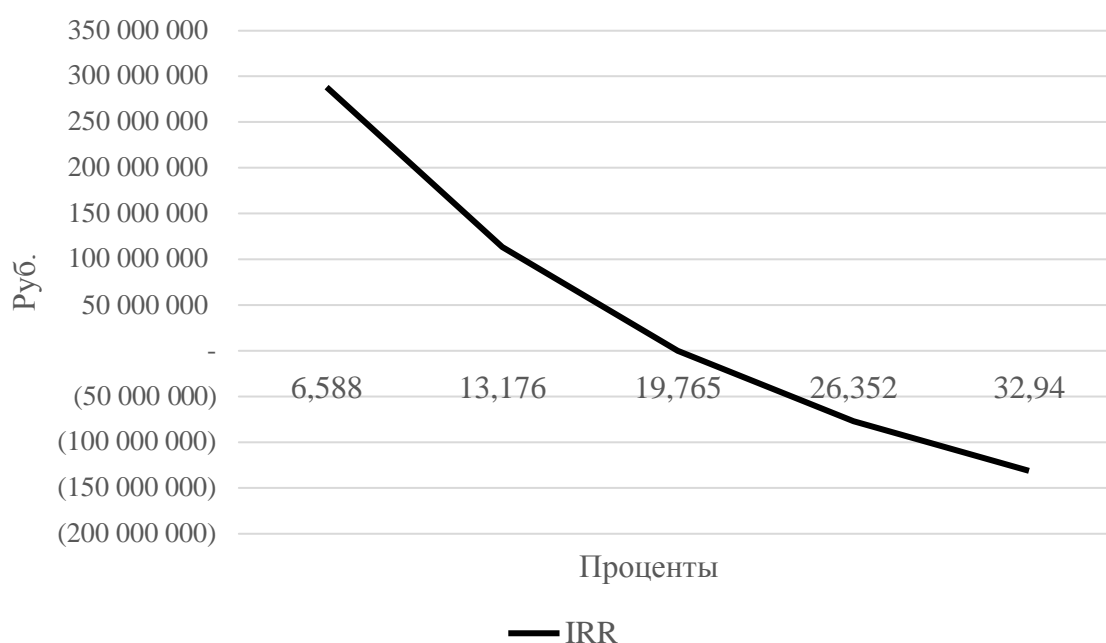


Рисунок 19 – График внутренней нормы доходности, 100%

Можно сделать вывод, что внутренняя норма доходности при 100% загрузке площадей, при которой инвестиционные расходы будут возмещены полностью, равна 19,765%, а ставка дисконтирования равна 11,5%, а значит, проект можно считать эффективным, так как $r < IRR$.

Показатели NPV при различных ставках дисконтирования при условии загруженности площадей на 75% представлены в таблице 31.

Таблица 31 – Показатели NPV при разных ставках дисконтирования, 75%

г, %	3,924	7,848	11,771	15,696	19,620
NPV, руб.	176 245 584	75 807 126	0	-58 296 117	-103 852 342

Отообразим полученные результаты показателей NPV при разных ставках дисконтирования (75% загруженности торговых площадей) на графике (рисунок 20).

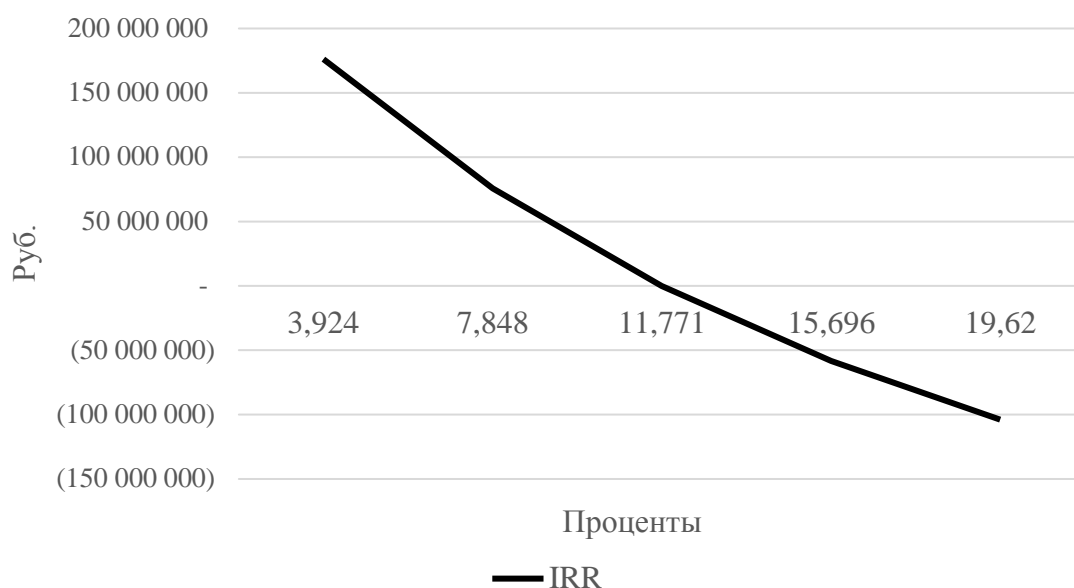


Рисунок 20 – График внутренней нормы доходности, 75%

Внутренняя норма доходности при 75% загрузке площадей, при которой инвестиционные расходы будут возмещены полностью, равна 11,771%, проект можно считать эффективным, так как $г < IRR$.

Показатели NPV при различных ставках дисконтирования при условии загруженности площадей на 50% представлены в таблице 32.

Таблица 32 – Показатели NPV при разных ставках дисконтирования, 50%

г, %	0,253	0,506	0,761	1,012	1,265
NPV, руб.	11 379 788	5 651 505	0	-5 459 393	-10 657 800

Полученные результаты показателей NPV отображены на рисунке 21.

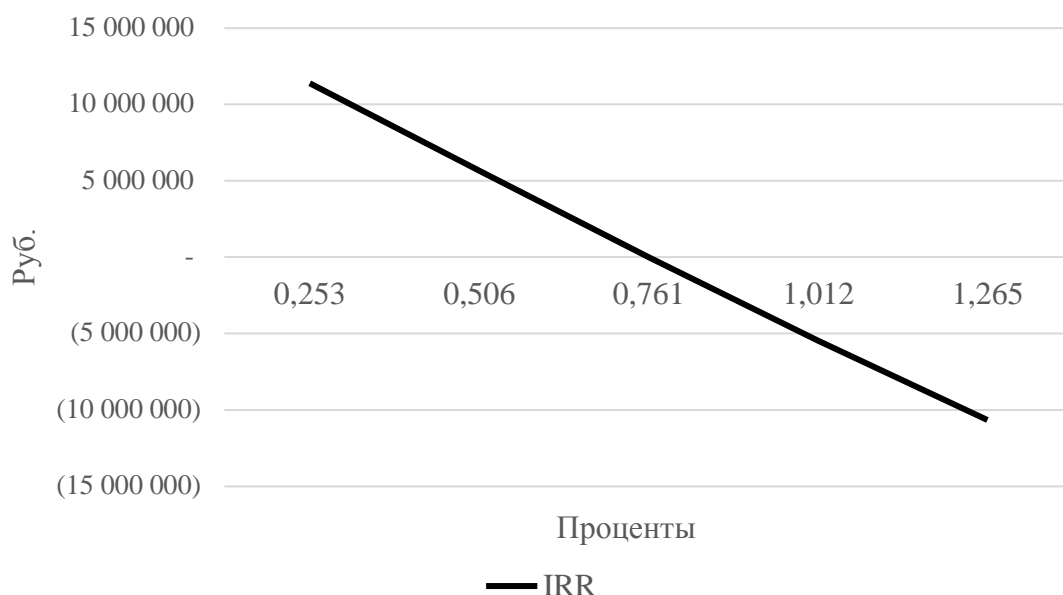


Рисунок 21 – График внутренней нормы доходности, 50%

Внутренняя норма доходности при 50% загрузке площадей, при которой инвестиционные расходы будут возмещены полностью, равна 0,761%, проект нельзя считать эффективным, так как $r > IRR$.

Дисконтированный срок окупаемости (DBP) характеризует период, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта.

Дисконтированный срок окупаемости рассчитывается по формуле (6), но в качестве среднегодовой прибыли (\bar{P}) берутся дисконтированные денежные потоки.

Дисконтированный индекс доходности (DPI) характеризует доход на единицу инвестиционных затрат и рассчитывается по формуле (10):

$$DPI = \frac{NPV}{I} + 1. \quad (10)$$

Критерий приемлемости: $DPI > 1$ [39].

Значения всех дисконтированных показателей при загрузженности площадей на 100% приведены в таблице 33.

Таблица 33 – Значения дисконтированных показателей, 100%

Показатель	Нормативное значение	Фактическое значение
Чистый дисконтированный доход (NPV), руб.	$NPV > 0$	150 692 860
Внутренняя норма доходности (IRR), %	$IRR > r$	19,765
Дисконтированный период окупаемости (DPB), лет.	$DPB < T$	7 лет 3 месяца
Дисконтированный индекс доходности (DPI), доли.	$DPI > 1$	1,39

Все полученные результаты соответствуют своим нормативным значениям, следовательно, проект является эффективным.

Значения всех дисконтированных показателей при загруженности площадей на 75% приведены в таблице 34.

Таблица 34 – Значения дисконтированных показателей, 75%

Показатель	Нормативное значение	Фактическое значение
Чистый дисконтированный доход (NPV), руб.	$NPV > 0$	4 608 365
Внутренняя норма доходности (IRR), %	$IRR > r$	11,771
Дисконтированный период окупаемости (DPB), лет.	$DPB < T$	9 лет 11 месяцев
Дисконтированный индекс доходности (DPI), доли.	$DPI > 1$	1,01

Результаты в таблице 34 подходят под свои нормативные значения, следовательно, проект можно назвать эффективным.

Значения дисконтированных показателей при загруженности площадей на 50% приведены в таблице 35.

Таблица 35 – Значения дисконтированных показателей, 100%

Показатель	Нормативное значение	Фактическое значение
Чистый дисконтированный доход (NPV), руб.	$NPV > 0$	-160 954 063
Внутренняя норма доходности (IRR), %	$IRR > r$	0,761

Окончание таблицы 35

Показатель	Нормативное значение	Фактическое значение
Дисконтированный период окупаемости (DPB), лет.	DPB < T	17 лет 1 месяц
Дисконтированный индекс доходности (DPI), доли.	DPI > 1	0,59

По данным таблицы 35 можно сделать вывод, что проект не будет являться эффективным, если площади торгового комплекса будут заполнены только на 50 %.

Приведем в таблице 36 значения всех недисконтированных и дисконтированных показателей.

Таблица 36 – Сводная таблица инвестиционных показателей

Показатель	Загруженность площадей		
	100%	75%	50%
Недисконтированные показатели			
NV, руб.	571 895 499	311 894 716	17 227 162
ARR, %	24,67	18,00	10,44
PВ, мес	4 года 1 месяц	5 лет 7 месяцев	9 лет 7 месяцев
PI, руб	2,47	1,80	1,04
Дисконтированные показатели			
NPV, руб	150 692 860	4 608 365	-160 954 063
IRR, %	19,765	11,771	0,761
DPB, лет	7 лет 3 месяца	9 лет 11 месяцев	17 лет 1 месяц
DPI, руб.	1,39	1,01	0,59

Таким образом, самым оптимальным вариантом загрузки площадей (помимо 100%) является загрузка на 75%. Можно сделать вывод, что при таком условии проект строительства торгового комплекса «Июнь» инвестиционно-привлекателен и может быть принят для реализации.

3.4 Оценка уровня рисков предложения

Анализ рисков включает анализ безубыточности проекта и анализ чувствительности.

Точка безубыточности ($Q_{кр}$) – это такой объем производимой продукции, работ или услуг, который является для предприятия критическим. При таком объеме предприятие не имеет прибыль, но у нее и отсутствуют убытки [38].

Точка безубыточности может быть найдена по формулам:

– расчет точки критического объема производства в натуральном выражении (11):

$$Q_{кр} = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (11)$$

где FC – общие постоянные затраты;

P – цена продукции (товаров, услуг);

AVC – средние переменные затраты;

– в стоимостном выражении (12):

$$Q_{кр} = \frac{B \cdot FC}{B - VC}, \quad (12)$$

где VC – переменные затраты;

B – выручка в стоимостном выражении.

Анализ безубыточности основывается на равенстве выручки и текущих затрат, а также на разделении всех затрат на переменные и постоянные. Следовательно, это можно представить в следующем виде (13, 14):

$$TR = TC, \quad (13)$$

$$Q \cdot P = Q \cdot AVC + FC, \quad (14)$$

где TR – валовая выручка;

TC – общие затраты;

Q – объем реализации продукции (товаров, услуг) [76].

В качестве цены возьмем среднюю стоимость арендной ставки за 1 кв. м. в первый год эксплуатации объекта, равной 1 300 руб., а средние переменные затраты найдем путем деления значения переменных затрат в месяц

на максимальное число загруженных площадей (загрузка 75%, то есть 5 250 кв. м.) в месяц (15):

$$\frac{175\,000 \text{ руб.}}{5\,250 \text{ кв.м.}} = 34 \text{ руб.} \quad (15)$$

Рассчитаем точку критического объема в натуральном выражении для данного проекта (16):

$$Q_{\text{кр}} = \frac{7\,309\,968}{1\,300 - 34} = 5\,774 \text{ кв. м.} \quad (16)$$

Также проведем расчет в стоимостном выражении, значения выручки и затрат возьмем за первый год введения объекта в эксплуатацию (17):

$$Q_{\text{кр}} = \frac{109\,200\,000 \cdot 7\,309\,968}{109\,200\,000 - 2\,100\,000} = 7\,453\,301 \text{ руб.} \quad (17)$$

Выполнив необходимые расчеты, мы получаем точку безубыточности проекта в натуральном выражении, равную 5 774 кв. м., и точку безубыточности проекта в стоимостном выражении, равную 7 453 301 руб.

На рисунке 22 представлено графическое изображение точки безубыточности проекта при загрузенности торговых площадей на 75%.

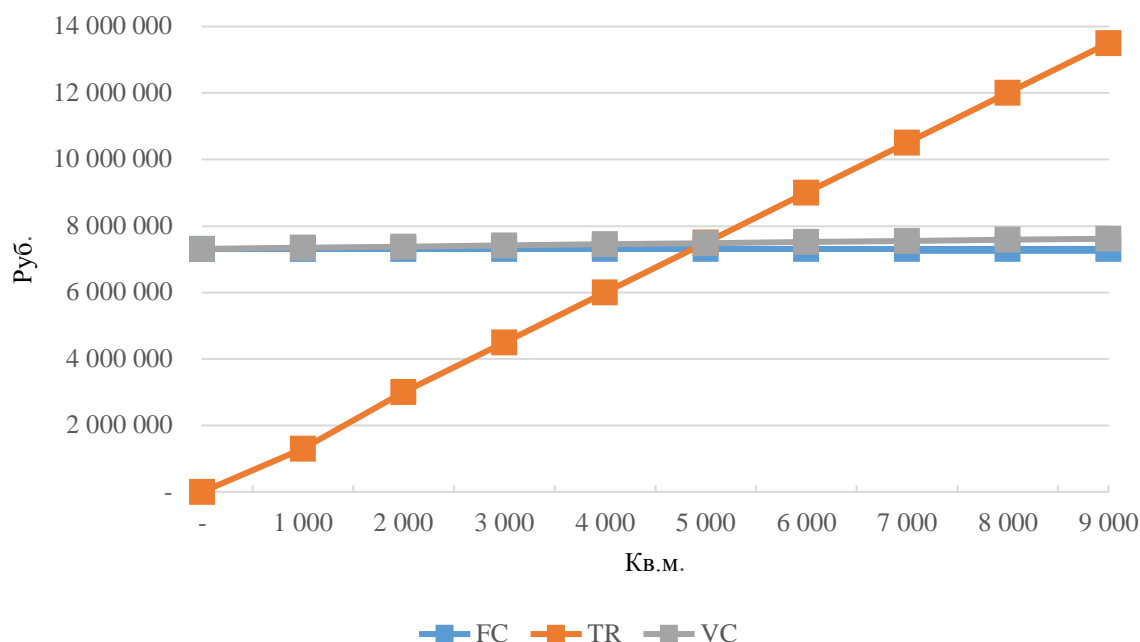


Рисунок 22 – График точки безубыточности

Точка безубыточности проекта в натуральном выражении равна 5 774 кв. м. Это свидетельствует о том, что предприятие начнёт получать прибыль с объекта, когда объем арендованных торговых площадей превысит данное значение.

Точка безубыточности проекта в стоимостном выражении равна 7 453 301 руб. Полученное число свидетельствует о том, что предприятие начнёт получать прибыль, если сумма полученных арендных платежей превысит данное значение.

Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется внутренняя норма прибыли или NPV [73].

Проведем оценку следующих факторов: чувствительность проекта к изменению арендой ставки, к изменению постоянных затрат, к изменению переменных затрат, к изменению ставки налога на УСН «Доходы минус расходы».

Для анализа чувствительности мы возьмем среднюю величину арендной ставки как постоянную – 1 300 руб./кв. м. при условии загруженности площадей на 75% (5 250 кв. м.). Соответственно, в данном случае NPV изменит свою величину по сравнению с первоначальным значением и составит -7 565 343 руб.

В качестве постоянных и переменных затрат, а также ставки налога за применение УСН «Доходы минус расходы» возьмем значения, полученные за первый год эксплуатации объекта.

В таблице 37 представлен анализ чувствительности к изменению уровня арендной ставки за 1 кв. м.

Таблица 37 – Анализ чувствительности к изменению арендной ставки

Изменение фактора	P, руб.		NPV, руб.		Изменение NPV,%
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20%	1 300	1 560	7 565 343	87 389 579	-1 255,13
10%	1 300	1 430	-7 565 343	39 912 118	-627,57
-10%	1 300	1 170	-7 565 343	-55 042 804	627,57
-20%	1 300	1 040	-7 565 343	-102 520 265	1 255,13

В таблице 38 представлен анализ чувствительности к изменению уровня постоянных затрат.

Таблица 38 – Анализ чувствительности к изменению постоянных затрат

Изменение фактора	FC, руб.		NPV, руб.		Изменение NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20%	7 309 968	8 771 962	-7 565 343	-16 705 881	120,82
10%	7 309 968	8 040 965	-7 565 343	-12 135 612	60,41
-10%	7 309 968	6 578 971	-7 565 343	-2 995 074	-60,41
-20%	7 309 968	5 847 974	-7 565 343	1 575 195	-120,82

В таблице 39 представлен анализ чувствительности к изменению уровня переменных затрат.

Таблица 39 – Анализ чувствительности к изменению переменных затрат

Изменение фактора	VC, руб.		NPV, руб.		Изменение NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20%	2 100 000	2 520 000	-7 565 343	-10 191 226	34,71
10%	2 100 000	2 310 000	-7 565 343	-8 878 284	17,35
-10%	2 100 000	1 890 000	-7 565 343	-6 252 401	-17,35
-20%	2 100 000	1 680 000	-7 565 343	-4 939 459	-34,71

В таблице 40 представлен анализ чувствительности к изменению уровня ставки налога за применение УСН «Доходы минус расходы».

Таблица 40 – Анализ чувствительности к изменению ставки налога

Изменение фактора	R, %		NPV, руб.		Изменение NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20%	10	12	-7 565 343	-16 808 510	122,18
10%	10	11	-7 565 343	-12 186 926	61,09
-10%	10	9	-7 565 343	-2 943 759	-61,09
-20%	10	8	-7 565 343	1 677 824	-122,18

Результаты анализа чувствительности на графике выглядят следующим образом (рисунок 23).

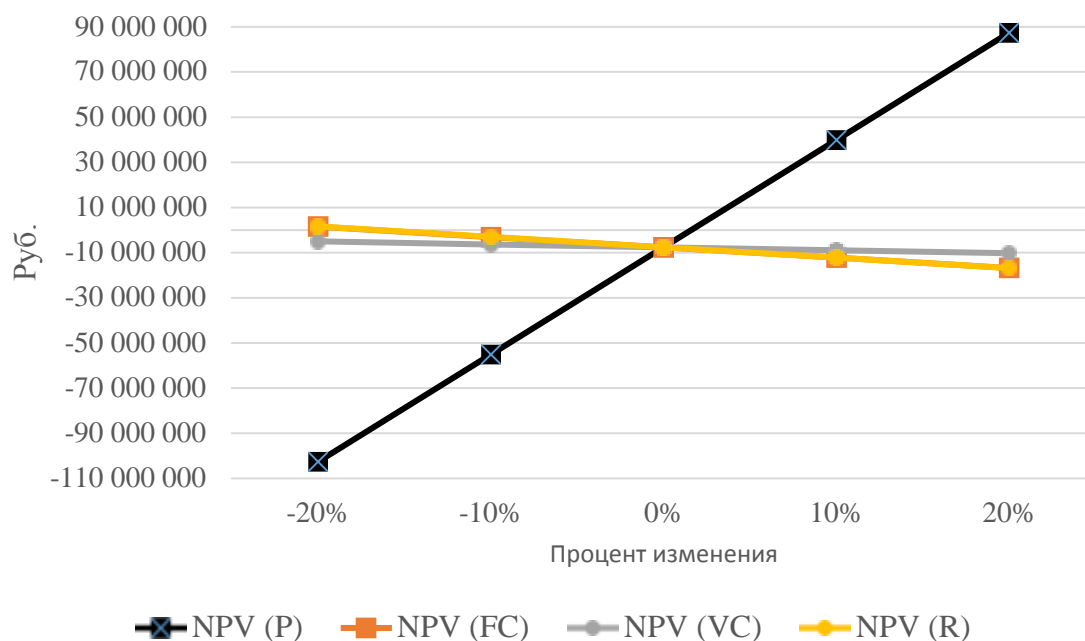


Рисунок 23 – Анализ чувствительности

Из рисунка 23 можно сделать вывод, что инвестиционное предложение по строительству торгового комплекса наиболее чувствительно к изменению уровня арендной ставки, а наименее чувствителен к изменению уровня постоянных затрат, переменных затрат и к изменению уровня ставки налога на УСН «Доходы минус расходы».

При снижении величины арендной ставки на 20% проект становится нецелесообразным и экономически невыгодным.

Вывод по разделу три

В данном разделе было разработано инвестиционное предложение по строительству торгового комплекса в городе Челябинске.

Прописаны основные характеристики объекта, выполнен календарный план как проекта в целом, так и проектирования и строительства, полученные данные отображены на графике.

Рассчитана сумма необходимых инвестиционных вложений, а также постоянные и переменные затраты, включая на обслуживание здания в течение всей его эксплуатации.

Далее была рассчитана выручка и денежные потоки от инвестиционного предложения по трем сценариям загруженности торговых площадей:

– 100% – 7 000 кв. м.;

–75% – 5 250 кв. м.;

– 50% – 3 500 кв. м.

Проведена оценка эффективности инвестиционного предложения путем расчета недисконтированных и дисконтированных показателей. Исходя из полученных результатов можно сделать вывод, что предложение будет выгодным и инвестиционно-привлекательными при 75% загрузке торговых площадей арендаторами (помимо 100% загрузки).

Затем была проведена оценка уровней риска предложения, в рамках которой была рассчитана точка безубыточности и выполнен анализ чувствительности к различным факторам (арендная ставка, постоянные затраты, переменные затраты, ставка налога при УСН) при 75% загрузке торговых площадей. Можно сделать вывод, что предложение наиболее подвержено влиянию изменения уровня арендных ставок за один кв. м., а наименее – к изменению уровня постоянных затрат, переменных затрат и к изменению уровня ставки налога на УСН «Доходы минус расходы».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе представлена разработка инвестиционного предложения по строительству торгового комплекса в г. Челябинске.

Исходя из анализа зарубежного рынка коммерческой недвижимости и изучения данных компании JLL (Jones Lang LaSalle), объем инвестиционных сделок на мировом рынке коммерческой недвижимости в 2018 году достиг максимального уровня за десятилетие – 733 млрд долл. (рост произошел на 4% за год). Лидером по объему транзакций второй год подряд стал Лондон.

Проведя анализ отечественного рынка коммерческой недвижимости было выявлено, что по состоянию на 1 января 2020 на территории города Челябинска функционировало 5 415 предприятий торговли с торговой площадью 1 460,08 тыс. кв. м. Фактическая обеспеченность населения площадью стационарных торговых объектов составляет 1 184,51 кв. м на 1 тыс. чел., что превышает утвержденный норматив на 79,2%.

По итогам анализа финансово-хозяйственной деятельности можно сделать вывод, что у предприятия ООО «СтройМастер» нормальная финансовая устойчивость. Такое положение характеризуется нормальной платежеспособностью, рациональным использованием заемных средств и высокой доходностью текущей деятельности.

Торговый комплекс «Июнь» будет располагаться в Калининском районе города Челябинска на пересечении улиц Салавата Юлаева и 250-летия Челябинска, напротив ледовой арены «Трактор».

Общая площадь участка торгового комплекса – 10 000 кв. м., из них арендопригодная площадь – 7 000 кв. м. Количество этажей, площади которых пригодны для сдачи в аренду, – 2 шт., количество парковочных мест для автомобилей – 150 шт.

Общая сумма инвестиционных затрат, необходимая для осуществления проекта, – 389 785 тыс. руб.

Официальное открытие ТК «Июнь» запланировано на 1 июня 2023 года.

Подготовительный этап, который также включает в себя стадию строительства здания, составляет 703 дня.

Расчет притоков и оттоков инвестиционного предложения, а также оценка его экономической эффективности (горизонт планирования – 10 лет, ставка дисконтирования 11,5 %) проводились по трем сценариям загруженности торговых площадей – 100%, 75% и 50%.

По полученным результатам можно сделать вывод, что наиболее оптимальным вариантом загрузки (помимо 100%) является загруженность коммерческой недвижимости на 75% (5 250 кв. м.), при которой:

- выручка за первый год эксплуатации объекта составляет 84 000 тыс. руб., а денежный поток – 61 284 254 руб.;

- чистый дисконтированный доход – 4 608 365 руб.;

- внутренняя норма доходности – 11,771%;

- дисконтированный срок окупаемости – 9 лет 11 месяцев;

- дисконтированный индекс доходности – 1,01 руб.;

- точка безубыточности проекта в натуральном выражении равна 5 774 кв. м., в стоимостном – 7 453 301 руб.;

- инвестиционное предложение наиболее чувствительно к изменению уровня арендной ставки за один кв. м.

При условии, что загруженность торговых площадей будет составлять 75% (5 250 кв. м.), проект строительства торгового комплекса «Июнь» инвестиционно-привлекателен и может быть принят для реализации.

Результаты и выводы, полученные в работе, могут быть использованы на предприятии ООО «Строймастер» для повышения эффективности его деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «2ГИС» – международная картографическая компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://2gis.ru/chelyabinsk>. – (Дата обращения: 05.03.2020).
2. Colliers International – продажа и аренда коммерческой недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.colliers.com/ru-ru/research/moscow/annual-commercial-real-estate-2018>. – (Дата обращения: 16.04.2020).
3. Global Commercial Real Estate Services CBRE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbre.com/research-and-reports/Europe-Real-Estate-Market-Outlook-2020>. – (Дата обращения: 01.04.2020).
4. «Indrikons.ru» – инвестирование в недвижимость [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://indrikons.ru/news/novosti_zarubezhnoy_nedvizhimosti/globalnyy_obem_sdelok_na_rynke_nedvizhimosti_uvelichilsya_do_733_mlrd_dollarov_v_2018_godu/. – (Дата обращения: 01.04.2020).
5. Investopedia.com – Investment and Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.investopedia.com/terms/c/commercial-property.asp>. – (Дата обращения: 25.04.2020).
6. N1.RU Недвижимость Челябинска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://chelyabinsk.n1.ru/>. – (Дата обращения: 06.04.2020).
7. Prian.ru – недвижимость за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prian.ru/content/head/markets-and-prices/>. – (Дата обращения: 14.04.2020).
8. Zdanie.info – коммерческая недвижимость [Электронный ресурс] // <https://zdanie.info/2393/2467/news/13752>. (дата обращения 14.04.2020).
9. Агентство элитной недвижимости Savills [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://intermarksavills.ru/stati-obzory-nedvizhimosti/stati-obzory-nedvizhimosti/mneniya-ehkspertov/osnovnye-trendy-v-segmente-investicij-v-kommercheskuyu-nedvizhimost-evropy-v-2019-g>. – (Дата обращения: 01.04.2020).

10. Администрация города Челябинска, Управление по стратегическому планированию, экономике и инвестициям. Комплексный доклад «Итоги социально-экономического развития города Челябинска за 2019 год».

11. Аньшин, В.М. Инвестиционный анализ: учебное пособие / В.М. Аньшин; Академия наук при Правительстве РФ. – М.: Дело, 2017. – 280 с.

12. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. 4-е изд., испр / А.Н. Асаул. – М.: АНО ИПЭВ, 2018. – 432 с.

13. Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учеб. пособие / Л.А. Баев. – Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2017. – 287 с.

14. Баев, Л.А. Разработка бизнес-плана проекта: учеб. пособие по курсовому проектированию / Л.А. Баев, М.Г. Литке. – Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2016. – 68 с

15. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет, 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 536 с.

16. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / Под ред. В.И. Бариленко. – М.: Издательство ЮРАЙТ, 2017. – 455 с.

17. Бердникова, В.Н. Экономика недвижимости 2-е изд., испр. и доп. учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Н. Бердникова. – Люберцы: Юрайт, 2018. – 190 с.

18. Бизнес-портал «БИБОСС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.beboss.ru/kn/chel>. – (Дата обращения 06.04.2020).

19. Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: практическое пособие / В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев. – М.: Издательство «ПРИОР», 2015. – 183 с.

20. Владимирова, Т.А. Как оценить финансовое состояние фирмы: элементы методики: учебное пособие / Т.А. Владимирова, В.Г. Соколов. – Новосибирск, 2015. – 71 с.

21. «ВыборОк». Рейтинг лучших торговых центров Челябинска в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vyborok.com/rejting-luchshih-torgovyh-centrov-chelyabinska/>. – (Дата обращения: 18.04.2020).
22. Годовой отчет ПАО «Группа Компаний ПИК» за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pik-group.ru/media/pik-service.ru/attachment/godovoi_otchet_pik_2018.pdf. – (Дата обращения: 28.04.2020).
23. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости: учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 926 с.
24. Группа компаний Smart Way. Проектирование торговых центров в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smway.ru/proektirovanie-torgovyh-centrov/>. – (Дата обращения: 27.05.2020).
25. Грушенко, В.И. Стратегии управления бизнесом. От теории к практической разработке и реализации: учебное пособие / В.И. Грушенко. – М.: Закон и право, 2015. – 296 с.
26. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2015. – 160 с.
27. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2018. – 349 с.
28. Журнал CRE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cre.ru/analytics/78674>. – (Дата обращения: 03.04.2020).
29. Зайончик, Л.Л. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.Л. Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 147 с.
30. «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 N 136-ФЗ.
31. Издательский дом «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3834020>. – (Дата обращения: 02.04.2020).
32. Казейкин, В.С. Ипотечно-инвестиционный анализ: учебное пособие / В.С. Казейкин. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 176 с.

33. Ковалев, В.В. Инвестиции: учебник / Под ред. В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – М.: ТК Вебли, Изд-во Проспект, 2015. – 440 с.
34. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2018. – 639 с.
35. Контур Бухгалтерия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.b-kontur.ru/enquiry/345>. – (Дата обращения: 27.05.2020).
36. Кухаренко, С.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие / С.И. Кухаренко. – Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2015. – 44 с.
37. Кэхилл, М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: учебное пособие: пер. с англ. / М. Кэхилл. – М.: ДиС, 2018. – 432 с.
38. Лапуста, М.Г. Предпринимательство: учебное пособие. / М.Г. Лапуста. – М.: Изд-во Инфра-м, 2015. – 608 с.
39. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 320 с.
40. Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: Юнити, 2017. – 416 с.
41. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян. – М.: КноРус, 2017. – 190 с.
42. «Международные инвестиции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://internationalinvestment.biz/real-estate/309-evropeyskiy-rynok-kommerchesko-y-nedvizhimosti-v-2018-godu-analiz-i-prognozy.html>. – (Дата обращения: 14.04.2020).
43. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 208 с.
44. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rulaws.ru/acts/Methodicheskie-rekomendatsii-po-otsenke-effektivnosti->

investitsionnyh-proektov-i-ih-otboru-dlya-finansirov-solt-buhdbc/. – (Дата обращения: 04.05.2020).

45. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477) Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) глава 26.2 «Упрощенная система налогообложения» от 24.02.2007 N 104-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://legalacts.ru/doc/metodicheskie-rekomendatsii-po-otsenke-effektivnosti-investitsionnykh-proektov/>. – (Дата обращения: 05.05.2020).

46. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) глава 30 «Налог на имущество организаций» от 11.11.2003 N 139-ФЗ.

47. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) глава 34 «Страховые взносы» от 03.07.2016 N 243-ФЗ.

48. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения» (утвержден приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582- ст).

49. Никифорова, Е.В., Шнайдер, О.В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности / Е.В. Никифорова, О.В. Шнайдер // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. № 1. С. 20–22.

50. Новости Челябинска «74.RU» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://74.ru/text/business/69044029/?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews. – (Дата обращения: 23.03.2020).

51. Оканова, Т.Н. Налогообложение коммерческой деятельности: учебно-практическое пособие / Т.Н. Оканова. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 288 с.

52. Поздняков, В.Я. Экономика предприятия (организации): учебник / В.Я. Поздняков, О.В. Девяткин. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 640 с.

53. Портал недвижимости Челябинска Restate.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://chelyabinsk.restate.ru/graph/ceny-prodazhi-kommercheskoj/>. – (Дата обращения: 04.04.2020).

54. Приложение к приказу Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 27 февраля 2015 года N 137/пр «Об установлении срока, необходимого для выполнения инженерных изысканий, осуществления архитектурно-строительного проектирования и строительства зданий, сооружений» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420258092>. – (Дата обращения: 25.05.2020).

55. Продажа и аренда недвижимости «Циан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://chelyabinsk.cian.ru/stati-onlajn-nastupaet-itogi-2019-goda-na-rynke-kommercheskoj-nedvizhimosti-300988/>. – (Дата обращения: 03.04.2020).

56. Проектная декларация торгово-выставочного комплекса с гостиницей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://files.cian.ru/files/415/Проектная%20декларация%20со%20всеми%20изменениями%20на%2027%20июля%202017%20года-51480-ma2ojU3L.pdf>. – (Дата обращения: 27.05.2020).

57. «Реальное время» – онлайн-газета деловых новостей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realnoevremya.ru/articles/127245-rynok-kommercheskoj-nedvizhimosti-v-gorodah-millionnikah>. – (Дата обращения: 21.04.2020).

58. Растова, Ю.И. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. – М.: КноРус, 2018. – 352 с.

59. Романова, М.В. Бизнес-планирование. Учебное пособие / М.В. Романова. – М.: Инфра-М, Форум, 2015. – 240 с.

60. Росреестр Онлайн. Налог по кадастровой стоимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosreestr.info/nalog-na-nedvizhimost-po-kadaastrovoj-stoimosti>. – (Дата обращения: 27.05.2020).

61. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации: учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 248 с.

62. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: РИПО, 2019. – 373 с.

63. Самсонов, Н.Ф. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Н.Ф. Самсонов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2015. – 495 с.

64. Слинков, В.Н. Стратегическое планирование на основе сбалансированной системы показателей. Стратегический контроль. Практические рекомендации / В.Н. Слинков. – М.: Дакор, КНТ, 2018. – 384 с.

65. Снегирева, Т.К. Организация предпринимательской деятельности в строительстве: учебное пособие / Т.К. Снегирева. – Владимир: Издательство ВГУ, 2015. – 100 с.

66. Строительные Нормы и Правила 1.04.03-85* «Нормы продолжительности строительства и задела в строительстве предприятий, зданий и сооружений» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200000622>. – (Дата обращения: 25.05.2020).

67. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области (Челябинскстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://chelstat.gks.ru/construction>. – (Дата обращения: 04.04.2020).

68. Управленческий консалтинг «Альтера инвест» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alterainvest.ru/rus/blogi/analiz-rynka-kommercheskoj-vedvizhivosti-2019/>. – (Дата обращения: 01.04.2020).

69. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosreestr.ru/site/ur/zaregistrirovat-vedvizhimoe-imushchestvo/>. – (Дата обращения: 04.04.2020).

70. Федеральная Налоговая Служба. Применение кадастровой стоимости в качестве налоговой базы по налогу на имущество организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/imuch2016/>. – (Дата обращения: 27.05.2020).

71. Федеральный информационно-аналитический портал о коммерческой недвижимости в России «Arendator.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.arendator.ru/articles/159503-torgovaya_nedvizhimost_v_regionah_i_kv_2018/. – (Дата обращения: 02.04.2020).

72. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/>. – (Дата обращения: 28.05.2020).

73. Чернов, В.А. Инвестиционный анализ: учебное пособие для вузов / В.А. Чернов; Под ред. М.И. Баканов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 159 с.

74. Четыркин, Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов: учебник / Е.М. Четыркин. – М.: Дело, 2015. – 366 с.

75. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.

76. Юзвович, Л.И. Инвестиции: учебник / Л.И. Юзвович. – 2-е изд., испр. и доп. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 2018. – 610 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «СтройМастер»

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2019 г.

Форма по ОКУД **0710001**

Дата (число, месяц, год) **31 12 2019**

Организация Общество с ограниченной ответственностью "СтройМастер" по ОКПО **12601519**

Идентификационный номер налогоплательщика по ИНН **7447238359**

Вид экономической деятельности Покупка и продажа собственного жилого недвижимого имущества по ОКВЭД 2 **68.10.21**

Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная по ОКФС / ОКФС **65 16**

Единица измерения: в тыс. рублей по ОКЕИ **384**

Местонахождение (адрес) 454084, Челябинская обл, Челябинск г, Кирова ул, дом № 5, корпус Г, оф. 208

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора по ИНН

Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора по ОГРН/ОГРНИП

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	4 680	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	99 704	15 844	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	14	-
	Итого по разделу I	1100	104 384	15 858	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Заласы	1210	5 104	728	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	68 231	78 012	44 050
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	53 520	84 820	100 970
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	385	302	342
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	127 240	163 862	145 362
	БАЛАНС	1600	231 624	179 720	145 362

Окончание приложения А

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	95 371	102 136	98 707
	Итого по разделу III	1300	95 381	102 146	98 717
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	80 760	40 250	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	80 760	40 250	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	30 738	29 756	41 045
	Кредиторская задолженность	1520	24 745	7 567	5 600
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	55 483	37 324	46 645
	БАЛАНС	1700	231 624	179 720	145 362

Руководитель _____
(подпись)

Кравцова Ирина Евгеньевна
(расшифровка подписи)

30 марта 2020 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «СтройМастер»

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2019 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	31	12
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "СтройМастер"</u>	по ОКПО	0710002	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	12601519	
Вид экономической деятельности <u>Покупка и продажа собственного жилого недвижимого имущества</u>	по ОКВЭД 2	7447238359	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью / Частная</u>	по ОКФС / ОКФС	68.10.21	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	65	16
		384	

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2019 г.	За Январь - Декабрь 2018 г.
	Выручка	2110	23 338	1 855
	Себестоимость продаж	2120	(22 584)	(433)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	754	1 422
	Коммерческие расходы	2210	(722)	(52)
	Управленческие расходы	2220	-3944397,4	(194)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(3 912)	1 176
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	4 718	6 113
	Проценты к уплате	2330	(6 736)	(3 441)
	Прочие доходы	2340	52	-
	Прочие расходы	2350	(199)	(23)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(6 077)	3 825
	Текущий налог на прибыль	2410	(686)	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	(395)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(6 763)	3 430

Окончание приложения Б

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2019 г.	За Январь - Декабрь 2018 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	(6 763)	3 430
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____
(подпись)

**Кравцова Ирина
Евгеньевна**
(цифровая подпись)

30 марта 2020 г. _____