

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

Тема работы
<b>Экономическое обоснование инвестиций в малоэтажное строительство</b>

УДК 330.322:69.032.4

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3А41	Прохоренко Михаил Владимирович		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Калмыкова Екатерина Юрьевна	к.э.н.		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.философ.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Татьяна Викторовна			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Видяев Игорь Геннадьевич	к.э.н.		

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

УТВЕРЖДАЮ:  
Руководитель ООП  
\_\_\_\_\_ Видяев И.Г.  
(Подпись)      (Дата)      (Ф.И.О.)

### ЗАДАНИЕ

#### на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
3-3А41	Прохоренко Михаилу Владимировичу

Тема работы:

#### **Экономическое обоснование инвестиций в малоэтажное строительство**

Утверждена приказом директора (дата, номер)

Срок сдачи студентом выполненной работы:

#### **ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

##### **Исходные данные к работе**

*(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).*

ООО «Ремстроймонтаж» - строительное предприятие в Томской области, занимающееся возведением малоэтажных жилых объектов рассчитывает целесообразность и экономическую эффективность инвестиционного проекта по строительству малоэтажного микрорайона в административных границах г. Томска.

**Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов**  
*(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обоснование результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих*

1. Изучение теоретических особенностей инвестирования. Рассмотрение основных понятий в инвестиционной деятельности.
2. Изучение особенностей развития малоэтажного строительства в России и за рубежом, анализ отечественного рынка малоэтажного строительства.
3. Изучение и экономическое обоснование инвестиционного проекта строительства малоэтажного микрорайона.

<i>разработке; заключение по работе).</i>	4. Разработка системы корпоративной социальной ответственности для исследуемой организации
<b>Перечень графического материала</b> <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	<p>Рисунок 1 – Классификация инвестиций</p> <p>Рисунок 2 – Динамика объема ввода малоэтажной недвижимости в России в 2014-2018 гг.</p> <p>Рисунок 3 – Влияние стоимости земли под строительство относительно расположения</p> <p>Рисунок 4 – Соотношение затрат при малоэтажном строительстве в РФ</p> <p>Таблица 1 – Анализ результатов финансовой деятельности ООО «Ремстроймонтаж» за 2015-2017гг.</p> <p>Рисунок 5 – Типовой проект двухэтажного коттеджа</p> <p>Таблица 2 – Определение средневзвешенного риска</p> <p>Таблица 3 – Укрупнённая смета затрат на коммуникации</p> <p>Таблица 4 - Укрупнённая смета общепоселковых затрат</p> <p>Таблица 5 – Предполагаемый процент заполнения</p> <p>Таблица 6 – Моделирование денежного потока</p> <p>Рисунок 6 – Компоненты социальной ответственности корпорации</p> <p>Таблица 8 – Определение КСО в ООО «Ремстроймонтаж»</p> <p>Таблица 9 – Определение стейкхолдеров программ</p> <p>Таблица 10 – Определение элементов программы КСО ООО «Ремстроймонтаж»</p> <p>Таблица 11 – Оценка эффективности мероприятий КСО ООО «Ремстроймонтаж»</p>
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> <i>(с указанием разделов)</i>	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
Социальная ответственность	Черепанова Наталья Владимировна

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Калмыкова Екатерина Юрьевна	<b>к.э.н.</b>		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3А41	Прохоренко Михаил Владимирович		

## Планируемые результаты обучения по направлению

### 38.03.02 Менеджмент

Код	Результат обучения
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P1	Применять гуманитарные и естественно-научные знания в профессиональной деятельности. Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений менеджмента в России и за рубежом в условиях неопределенности с использованием современных научных методов
P2	Применять профессиональные знания в области организационно-управленческой деятельности
P3	Применять профессиональные знания в области информационно-аналитической деятельности
P4	Применять профессиональные знания в области предпринимательской деятельности
P5	Разрабатывать стратегии развития организации, используя инструментарий стратегического менеджмента; использовать методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций
P6	Систематизировать и получать необходимые данные для анализа деятельности в отрасли; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование предприятий отрасли, анализировать поведение потребителей на разных типов рынков и конкурентную среду отрасли. Разрабатывать маркетинговую стратегию организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию
P7	Разрабатывать финансовую стратегию, используя основные методы финансового менеджмента; оценивать влияние инвестиционных решений на финансовое состояние предприятия
P8	Разрабатывать стратегию управления персоналом и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию. Применять современные технологии управления персоналом, процедуры и методы контроля и самоконтроля, командообразования, основные теории мотивации, лидерства и власти
<i>Универсальные компетенции</i>	
P9	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности
P10	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем разрабатывать документацию, презентовать результаты профессиональной деятельности
P11	Эффективно работать индивидуально и в коллективе, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации

## **Реферат**

Выпускная квалификационная работа содержит 75 страницы, 6 рисунков, 11 таблиц, 20 использованных источников.

Объектом исследования является: Строительное предприятие, специализирующееся на возведении малоэтажных жилых домов, ООО «Ремстроймонтаж».

Цель работы: Изучение теоретических и практических основ инвестиционной деятельности в малоэтажное строительство, а так же экономическое обоснование инвестиционного проекта возведения микрорайона с малоэтажной жилой застройкой.

В процессе исследования проводились: изучение зарубежного и отечественного опыта малоэтажного строительства, анализ ситуации на рынке строительства недвижимости, анализ инвестиционного проекта строительства микрорайона с малоэтажной жилой застройкой в г. Томске.

В результате исследования: выявлены основные проблемы рынка недвижимости в России в 2018 году, просчитана экономическая эффективность строительства микрорайона с малоэтажной жилой застройкой в г. Томске, разработана система корпоративного социального обеспечения для исследуемой организации.

Степень внедрения: расчет в настоящее время так и остается на уровне инвестиционного проекта, но может быть реализован при наличии заинтересованности у потенциальных инвесторов.

Экономическая значимость работы: заключается в определении экономического эффекта от реализации инвестиционного проекта эффективность строительства микрорайона с малоэтажной жилой застройкой в г. Томске.

В будущем планируется: внедрение системы корпоративного социального обеспечения в деятельность исследуемого предприятия.

## **Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки**

НАМИКС – национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства

КСО – корпоративная социальная ответственность

СНиП – строительные нормы и правила

Тыс. руб. – тысяч рублей

DPP (discounted payback period) – дисконтированный срок окупаемости

NPV (net present value) – чистая приведённая стоимость

PP (payback) – срок окупаемости

PI (Profitability Index) – индекс доходности

## Оглавление

Введение .....	8
1 Теоретические аспекты оценки инвестиций .....	10
1.1 Понятие инвестиций. Классификация инвестиций .....	10
1.2 Инвестиционный проект .....	15
1.3 Методы экономического обоснования инвестиций .....	21
2 Малоэтажное строительство проблемы и перспективы .....	28
2.1 Развитие малоэтажного строительства за рубежом .....	28
2.2 Анализ ситуации с малоэтажным строительством в России .....	35
2.3 Описание строительной компании .....	44
3 Обоснование целесообразности инвестиций .....	51
3.1 Описание проекта .....	51
3.2 Моделирование денежных потоков инвестиционного проекта .....	55
3.3 Оценка эффективности инвестиционного проекта .....	58
4 Социальная ответственность .....	62
Заключение .....	73
Список использованных источников .....	76

## **Введение**

Тема данной работы звучит как – «Экономическое обоснование инвестиций в малоэтажное строительство».

Актуальность данной темы является насущной, и переоценить ее довольно трудно. Недвижимость во все времена была надежным источником вложения и сохранения средств, а так же приумножением капитала, так как недвижимость (особенно в крупных городах) пользуется высоким спросом и дорожает с каждым годом. В этой связи недвижимость всегда оставалась одним из самых привлекательных объектом инвестирования средств. В последние годы в России получает все более широкое распространение малоэтажное строительство: строятся не только коттеджные поселки, но и микрорайоны с малоэтажными жилыми домами. Покупатели уже в достаточной степени оценили преимущества малоэтажного жилья по сравнению с густонаселенными районами с многоэтажной жилищной застройкой. В данной связи малоэтажное жилищное строительство становится привлекательным объектом для осуществления инвестиционной деятельности, что позволяет отрасли динамично развиваться и привлекать значительные финансовые средства.

Проблематика исследования заключается в том, что необходимо не просто выбрать направления инвестирования для осуществления малоэтажного строительства, но и обосновать его экономическую эффективность, доказать рентабельность и обоснованность инвестирования именно в предложенный вариант.

Объектом исследования в данной работе выступает строительная организация ООО «Ремстроймонтаж», занимающаяся возведением малоэтажного жилья на территории Томской области.

Предмет исследования – инвестиционный проект возведения микрорайона с малоэтажной жилищной застройкой в административных границах г. Томска.

Целью представленной работы является изучение теоретических и

практических особенностей инвестирования в малоэтажное жилищное строительство и оценка инвестиционной привлекательности проекта строительства малоэтажного жилья в г. Томск.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд основных задач:

- изучить теоретические аспекты оценки инвестиций, рассмотреть ключевые понятия и сущность инвестиционной деятельности;
- проанализировать существующие методы экономического обоснования инвестиционных проектов;
- сравнить зарубежный и отечественный опыт малоэтажного строительства и выявить ключевые особенности в подходах разных стран;
- проанализировать текущую ситуацию в сегменте малоэтажного строительства в России на современном этапе;
- разработать инвестиционный проект строительства микрорайона с малоэтажной застройкой для конкретной организации и оценить его экономическую эффективность;
- разработать систему корпоративной социальной ответственности для исследуемой организации с целью ее дальнейшего развития как социально ориентированного хозяйствующего субъекта.

Методы исследования, используемые в работе, достаточно разнообразны. К ним можно отнести: теоретическое познание материала, методы статистического, финансово-экономического анализа, а так же метод сравнения показателей с целью выявления определенных закономерностей.

Проведенный анализ инвестиционного проекта и разработка системы корпоративной социальной ответственности в данной работе впоследствии могут быть применены в деятельности исследуемой организации.

# **1 Теоретические аспекты оценки инвестиций**

## **1.1 Понятие инвестиций. Классификация инвестиций**

Инвестиции – это неотъемлемая часть функционирования экономики любой страны на сегодняшний день. Что такое инвестиция с научной точки зрения?

Инвестиция – это вложение капитального продукта на длительный срок в объект предпринимательства, промышленного производства, аграрной сферы, транспортной сферы или иных сфер с целью получения сверх вложенных средств прибыли инвестора в виде дивидендов [6].

В экономике под инвестициями не всегда стоит понимать реальные денежные активы. Это могут быть еще и акции, банковские вложения, ценные бумаги, техническое оборудование специального назначения, ссуды, транспортные средства, имущество или права собственности на имущество.

Одним из популярных определений инвестиций является привлечение денежных активов в экономическую жизнь страны (ее внутреннюю жизнь) за счет финансовых и реальных вкладов. Инвестирование простыми словами – вложение своих активов, чаще всего денег, с единственной целью – получением хорошего дохода взамен.

Инвестирование тождественно понятию капиталовложение. Все инвестиционные операции реализуется для получения хорошей прибыли в виде дивидендов или другого, но в обязательном порядке финансового эффекта. Данный процесс является преобразование материальных активов во вложение. В организации можно в постоянном режиме наблюдать за движением средств между основными фондами, именно там появляются первопричины для новых инвестиционных вкладов.

Предприятие само постоянно инвестирует в собственные активы, дабы в постоянном режиме функционировать без сбоев. Данная деятельность и называется инвестиционной, а значит, контроль за инвестициями определяется,

как инвестиционная менеджмент-программа предприятия. Есть предприятия, которые для того, чтобы повысить рентабельность, идут на вложение собственных ресурсов и активов, которые приносят прибыль, но на данный момент не принимают участия в основных процессах предприятия.

Есть несколько сторон в реализации инвестиционной программы:

1. Сам инвестор. Данное физическое лицо принимает решение о вложении объема своих активов в конкретное предприятие или организацию. Главный фактор для инвестора – это получение прибыли. Он в обязательном порядке будет рассматривать их размер и дивидендную политику компании.

2. Заказчик. Физическое или юридическое лицо, которое принимает решение о конкретном инвесторе, с которым будет долгосрочное сотрудничество инвестиционного характера.

3. Пользователи инвестиционных программ. Ими могут быть физические или юридические лица, государственные органы или службы, компания из-за рубежа, который проявляют интерес к созданию инвестиционного климата.

4. Иные соучастники. Банки, страховые структуры, подрядчики, инвестиционные дилеры [6].

В глобальной экономике на данный момент проводят классификацию инвестиций по различным параметрам:

- в зависимости от собственности;
- в зависимости от организационной структуры;
- в зависимости от части вложения;
- в зависимости от региона осуществления инвестиционной деятельности и других параметров.

На рисунке 1 представлена подробная классификация инвестиций на современном этапе.

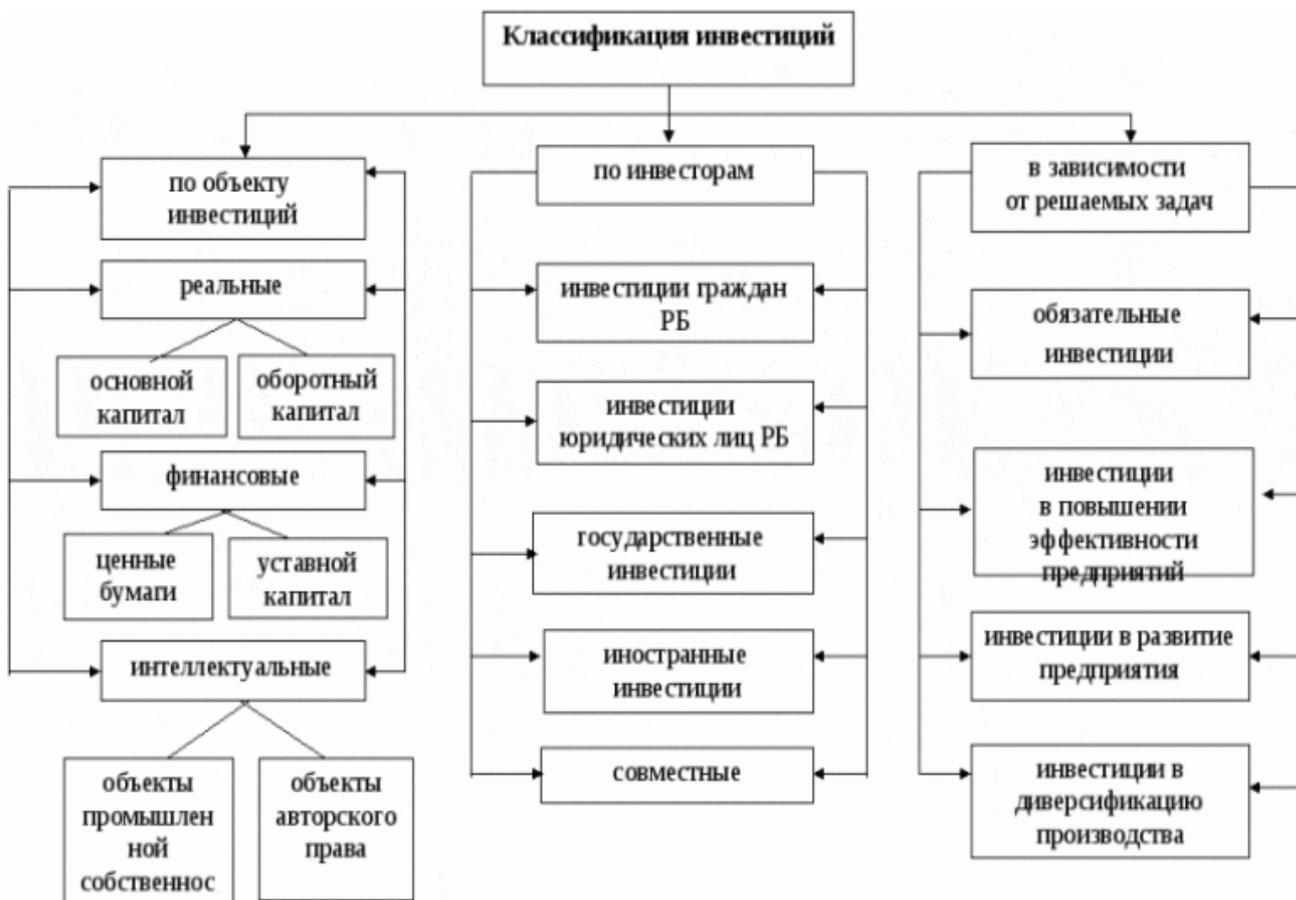


Рисунок 1 – Классификация инвестиций

Далее рассмотрим инвестиции по объекту инвестирования, по самим инвесторам и по целевому предназначению.

Было определено, что есть три группы внутренних инвестиций – реальные, финансовые и интеллектуальные.

К реальным инвестициям относят вложения долгосрочного характера. Цель инвестирования – получение взамен товаров или производимых услуг.

Материальные активы вкладываются в производственные организации для ее реструктурирования, возрождения, технического переоснащения. Реальное инвестирование подразумевает расширение основных фондов. После этого у предприятия можно наблюдать появление свободно оборачивающихся средств [8].

К финансовым инвестициям относятся облигации, депозитные вложения в банках, ценные документы и свидетельства, акции и др. активы. Данный вид инвестирования еще называю портфельным. Это связано с тем, что инвестор

формирует собственный портфель из конкретного набора бумаг.

Интеллектуальные инвестиции направляются на развитие научно-технического прогресса и появление все новых инноваций.

Капитал может вкладываться либо на короткий период, либо на длительный срок. Первую группу краткосрочных инвестиционных вложений составляют потоки в товарную составляющую предприятий, ценные документы и свидетельства, др.

Долгосрочные вложения нужны для пополнения материальных активов или нематериальных, для расширения фондов. Инвестиционные вложения на длительный срок нужны для реструктурирования, улучшения состояния технологического оснащения и пр.

Помимо инвестирования для создания нового предприятия или улучшения его технологического оснащения, материальные активы могут пойти на совершенствование продукта предприятия и его продвижение на новом рынке. Данное капиталовложение влечет за собой увеличение объема продаж и увеличение коммерческой прибыли [9].

Приумножить собственный капитал можно различными вариантами инвестирования. Одними из наиболее распространенных вариантов по рефинансированию являются:

- инвестирование в собственную бизнес-деятельность;
- инвестирование в чужую бизнес-деятельность;
- вкладывание денег в паи;
- инвестирование (или поддержка) банковских проектов;
- приобретение драгоценных металлов, украшений из драгоценных камней, винтажных изделий, банковских монет;
- вложение средств в фондовый рынок;
- вклад капитала в недвижимое имущество;
- венчурное инвестирование;
- структурированное вкладывание денежных средств;
- инвестиции личного характера – обучение и т.д.

Можно привести много примеров, когда предприятия, имеющие разную специализацию, но одинаковые инвестиционные возможности, совершенно по-разному ими распоряжались и имели в корне разный результат. Это связано с тем, что каждый управляющий предприятием имеет свое видение, как и куда, вкладывать средства.

Различие в результатах зависит от того, насколько осведомлены инвесторы об элементарных правилах вложения финансов. Основные постулаты вложения капитала:

1. Расписывание самой инвестиционной программы. Инвестор самостоятельно должен разобраться в инвестиционных возможностях своей компании. Он должен четко понимать, какую сумму можно высвободить для вложения. Часть выделенных средств может пойти на инвестирование и больше никуда.

2. Соотношение вклада и действительными возможностями. Эксперты не рекомендуют вкладывать оборотные фонды. Стоит рассчитывать только на свободные активы, без которых предприятие сможет функционировать эффективно. Статьи затрат нельзя сопоставлять с прибылью.

3. Статьи затрат все должны быть четко аргументированы, иначе предприятие начнет нести убытки. Если средства никак себя не проявляют, значит, они не в то русло были направлены. Если предприятие располагает дополнительным доходом, это не значит, что ему можно пускать на траты.

4. Разнообразие инвестирования. Если инвестор решает вложить средства в одном направлении (объект), то он самостоятельно подвергает себя увеличенному риску. В обязательном порядке должно быть несколько вариантов и направлений. Для этого нужно произвести расчет, куда внести больше денежных средств, а куда – меньше. Имея портфель из разных вариантов, инвестор минимизирует риски и все равно получает дивидендные выплаты.

5. Анализ собственных вложений. О минусах забывать не стоит, ведь один неверный шаг во вложении – и можно все потерять.

## 1.2 Инвестиционный проект

Определение инвестиционного проекта имеет несколько вариантов. С одной стороны это набор документов в которых определена цель и перечень действий, при выполнении которых возможно достичь поставленной цели.

С другой стороны это комплекс управленческих действий, решений, которые формируются вокруг единой цели.

Инвестиционный проект необходим для обоснования целесообразности вложений финансовых ресурсов в необходимых объёмах и в определённые сроки.

Для обоснования используют специальные стандарты и нормы, которые имеют место быть в разработанной проектной документации. Конкретные, практические действия, для осуществления вложения описываются уже в бизнес-плане.

Из выше сказанного можно дать определение инвестиционному проекту, как комплексу действий, направленных на внедрение новых товаров и услуг либо усовершенствование имеющихся товаров и услуг или действующих производств в целях получения экономической выгоды. При этом должны учитываться необходимые ресурсы для достижения поставленных инвестиционных целей.

По сути, инвестиционный проект является физическим результатом инвестиционного проектирования.

При разработки инвестиционного проекта необходимо учитывать множество факторов, как внешних, так и внутренних. Некоторые из них имеют большее значение, возможно даже критическое влияние на весь инвестиционный проект. Поэтому, крайне важно на начальной стадии разработки проекта выявить эти факторы, проанализировать их, и на основании полученной аналитической информации сделать выводы и спрогнозировать различные варианты развития инвестиционного проекта.

К внутренним факторам, оказывающим влияние на инвестиционный

проект можно отнести следующие:

- позиция руководства:
  - а) определённое видение целей проекта;
  - б) установление ограничений по затрачиваемым ресурсам;
  - в) ожидаемые результаты.
- возможности производственной базы и наличие необходимых ресурсов, достаточных для реализации проекта;
- финансовые возможности предприятия и готовность финансировать инвестиционный проект;
- необходимый уровень технологического обеспечения:
  - а) развитая инфраструктура;
  - б) современные системы телекоммуникаций;
  - в) развитая база информационного обеспечения.

Внешними факторами, оказывающими воздействие на инвестиционный проект, являются:

- политические:
  - а) стабильность политической обстановки в стране;
  - б) отношения с другими странами.
- Экономические:
  - а) уровень инфляции;
  - б) стабильность курса национальной валюты;
  - в) уровень ВВП;
  - г) состояние экономики в целом.
- нормативно-правовые:
  - а) соблюдение прав и свобод физических и юридических лиц;
  - б) защита прав и свобод со стороны государства.
- общественные:
  - а) степень социального развития общества;
  - б) наличие или отсутствие цензуры в средствах массовой информации.

- научно-технические:
  - а) развитие науки;
  - б) прогрессивные научные идеи;
  - в) знания;
  - г) развитие технологий.
- экологические:
  - а) обеспеченность природными ресурсами;
  - б) особенности климатических условий.

Данные факторы оказывают различное влияние на инвестиционный проект. Влияние экономических факторов является наиболее существенным. Но в современных реалиях экономические факторы часто связаны с политическими. Экологические факторы оказывают вторичное влияние на инвестиционный проект, но в некоторых областях этот фактор так же может оказывать большое влияние, например территории со сложными климатическими условиями или области с высоким уровнем обеспеченности природными ресурсами.

Инвестиционный проект должен быть структурирован. Построение структуры проекта должно осуществляться по следующим критериям.

Структура инвестиционного проекта состоит из 5 – 7 уровней. Каждый из этих уровней должен быть связан с проектом и отличается от других степенью детализации.

На структурных уровнях основные параметры не должны быть разными. Затраты на проект, объемы ресурсов, виды работ должны совпадать.

Нижний уровень проекта должен обеспечивать возможность оперативно управлять проектом.

Верхний уровень включает в себя фазы инвестиционного проекта и конечные результаты.

К числу наиболее распространенных моделей относятся:

- дерево целей и результатов;
- производственная и организационная структура проекта;

- схема распределения работ по исполнителям (определение обязанностей);
- сетевая модель проекта;
- анализ рисков и др.

Последовательность фаз проекта представляет собой весь период существования проекта, называемый жизненным циклом проекта.

Деление жизненного цикла инвестиционного проекта на фазы необходимо для контроля за протеканием проекта с наибольшей эффективностью. Контроль осуществляется до момента прекращения инвестиционного проекта.

Фазы жизненного периода проекта делятся на более мелкие структурные ступени, такие как стадии, этапы. Они подчиняются общей цели инвестиционного проекта, но имеют свои подцели, со своим механизмом реализации.

При рассмотрении периода существования инвестиционного проекта можно выделить три основные фазы, которые чаще всего используются в научной литературе. Прединвестиционная фаза, инвестиционная фаза, эксплуатационная фаза.

Данные три основные фазы отличаются друг от друга индивидуальным комплексом действий, которые можно назвать стадиями цикла существования проекта.

Если в определении фаз жизненного цикла инвестиционного проекта исследователи придерживаются единого мнения, то определение стадий инвестиционного проекта может варьироваться в достаточно широких пределах.

Прединвестиционная фаза жизненного цикла инвестиционного проекта берет начало с момента первичных исследований и длится до момента принятия решения о создании инвестиционного проекта. Она включает в себя следующие мероприятия [10]:

- изучение и анализ стратегии развития государства, региона,

населенного пункта, в котором предполагается реализовывать инвестиционный проект;

- формулировка и оформление инвестиционного замысла, его первичное согласование;

- разработка и документальное оформление протокола (декларации) о намерениях;

- составление и размещение в открытых источниках публичных предложений об участии в разработке и создании инвестиционного проекта;

- определение места размещения инвестиционного проекта;

- проведение экспертизы на предмет «экологичности» проекта;

- вынесение предварительного решения о создании проекта;

- формулировка плана инвестиционного проекта на первичном уровне;

- создание проектно-сметной документации;

- формулировка задания на технико-экономическое обоснование;

- утверждение технико-экономического плана;

- формирование рабочей документации;

- утверждение рабочей документации;

- вынесения окончательного решения об инвестировании;

- выделение земли под инвестиционный проект;

- получение ряда разрешений для создания физических объектов в рамках реализации инвестиционного проекта;

- создание рабочего плана по строительству инвестиционного объекта на выделенном участке.

Инвестиционная фаза включает в себя период непосредственной разработки инвестиционного проекта, заключения соответствующих договоров подряда. Более детально эта фаза может быть представлена следующими стадиями жизненного цикла инвестиционного проекта [11]:

- проведение в порядке, установленном законодательством, торгов,

заключение соответствующих контрактов;

- организация подготовительных работ по поставкам необходимых материалов и оборудования;

- проведение тендеров на проектно-изыскательские работы, поставку оборудования, подрядные работы, консалтинговые услуги, заключение хозяйственных договоров;

- разработка графиков поставок материалов и иных ресурсов;

- организация строительно-монтажных работ;

- подготовка оперативного плана строительства, непосредственное выполнение строительно-монтажных работ;

- контроль за реализацией плана строительства;

- оплата произведенных работ и услуг;

- производство пуско-наладочных работ;

- сдача объекта в эксплуатацию.

Эксплуатационная фаза инвестиционного проекта характеризуется эксплуатацией инвестиционного проекта в целях получения выгоды от вложений и длится до момента ликвидации проекта.

Данная фаза имеет определённые стадии:

- продажу продукции или услуги;

- маркетинговые мероприятия призванные максимально увеличить сбыт продукции или услуги;

- сертификация выпускаемой продукции или услуги;

- при необходимости развитие объектов сервисного или гарантийного обслуживания;

- осуществление контроля за протекание эксплуатационной фазы;

- физическая ликвидация проекта, сворачивание производственной базы, стадия банкротства.

Фазы инвестиционного проекта связаны с определёнными рисками. Например в фазе преинвестиционного планирования могут быть допущены

ошибки, связанные с разработкой первоначального плана инвестиций, проведение не точного анализа и составление не корректных прогнозов.

В инвестиционной фазе существуют риски, связанные с нарушением сроков создания объекта инвестиций. Не исполнение условий договора со стороны подрядных организаций. Нарушение технологической части проекта, что в свою очередь, приводит к некачественной работе.

В эксплуатационной фазе наиболее характерны риски связанные с повреждением производственной базы проекта или даже полным уничтожением. Так же существуют риски, связанные с резкими, негативными изменениями на рынке, которые не позволят реализовать продукцию или услуги в необходимом объёме и по приемлемой цене. Что в свою очередь приведёт к экономической нестабильности проекта и возможно к его банкротству.

Несмотря на возможные риски и ошибки, которые могут быть допущены в процессе жизненного цикла инвестиционного проекта, необходимость его создания очень велика. Формулирование жизненного цикла проекта позволяет:

- достаточно точно определить продолжительность, как отдельных фаз проекта, так и продолжительность инвестиционного проекта в целом;
- уточнить комплекс необходимых мероприятий по каждой рабочей фазе инвестиционного проекта;
- определить планируемые затраты на реализацию проекта;
- определить и скорректировать сроки выполнения работ по каждой фазе;
- установить надёжный контроль за протеканием инвестиционного проекта.

### **1.3 Методы экономического обоснования инвестиций**

В современных условиях от производителей требуется постоянное

технологическое обновление своей продукции. В условиях инновационной экономики, на рынке выживают только те игроки, которые своевременно смогли адаптироваться к новым условиям. Результатом своевременной адаптации может быть выпуск совершенно новой продукции или усовершенствование ранее выпускаемого продукта, улучшение его качества, снижение издержек на производство и т.д.

При этом на всех стадиях внедрения новшества, начиная от стадии разработки проекта до внедрения, проводится технико-экономическое обоснование. Обоснование может осуществляться различными методами, в зависимости от стоящих задач, необходимой степени точности, и планируемы результатам.

Подход к оценке эффективности инвестиционного проекта не должен находиться в разрыве с современными рыночными условиями функционирования экономики.

Основными принципами оценки являются: многокритериальная оценка, учет влияния инфляционных процессов, приведение разновременных затрат и доходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности к начальному периоду. В соответствии с требованиями многокритериальной оценки методика предлагает следующие показатели [3]:

- простой срок окупаемости (PP);
- расчётная норма прибыли (ARR);
- чистая текущая стоимость (NPV);
- индекс доходности, рентабельности (PI);
- дисконтируемый срок окупаемости (DPP);
- внутренняя ставка доходности (IRR).

Простой срок окупаемости (PP) представляет собой отрезок времени, после которого доход от проекта становится равен сумме вложенных денег. То есть коэффициент срока окупаемости при инвестировании в какое-либо дело будет показывать, сколько нужно будет времени, чтобы вернуть вложенный капитал.

$$PP = \frac{I_0}{CF_{оп}}, \quad \text{Где} \quad (1)$$

$I_0$  – первоначальные инвестиции;

$CF_{оп}$  – денежные поступления от операционной деятельности.

Данный метод оценки ориентирован на простую краткосрочную оценку инвестиционного проекта, и показывает, как скоро первоначальные инвестиции окупят себя. Следовательно, чем быстрее происходит возврат инвестиционных вложений, тем проект эффективнее.

Расчётная норма прибыли (ARR). Данный метод оценки инвестиций основан на сравнении средней нормы прибыли, полученной от проекта и первоначальных инвестициях. С позиции экономического содержания норма прибыли показывает, сколько будет получено условных единиц прибыли на одну условную единицу инвестиционных вложений.

$$ARR = \frac{Пр_{ср}}{I_0} \cdot 100\%, \quad \text{Где} \quad (2)$$

$Пр_{ср}$  – средняя прибыль за период;

$I_0$  – первоначальные инвестиции.

У этого метода есть как достоинства, так и недостатки. К достоинствам относится простота вычисления и наглядность полученных результатов. К недостаткам, можно отнести, то что, данный показатель является статическим и не учитывает разную стоимость денежных средств во времени.

Чистая текущая стоимость (NPV). Данный показатель оценки эффективности инвестиций определяет величину дисконтированных денежных средств, которые инвестор сможет получить от инвестиционного проекта, после того, как денежные вложения покроют первоначальные вложения. По своему экономическому содержанию чистая текущая стоимость это, не что иное, как разность между дисконтированными денежными поступления от операционной деятельности и первоначальными инвестиционными вложениями.

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_{опt}}{(1+r)^t} - I_0, \quad \text{Где} \quad (3)$$

$CF_{опt}$  – денежные поступления от операционной деятельности за период;

$r$  – процентная ставка;

$I_0$  – первоначальные инвестиции.

Данный показатель является абсолютным. Если  $NPV > 0$ , то инвестиционный проект можно считать целесообразным. Если  $NPV = 0$ , это означает, что дисконтированных денежных средств хватит только для покрытия инвестиционного капитала и необходимо обратиться к другим показателям для получения более подробной картины. Если  $NPV < 0$ , то проект является не целесообразным и необходимо рассмотреть другие варианты вложения. Однако в связи с тем, что показатель является абсолютным, эффективность проекта можно определить, лишь сопоставив полученный показатель  $NPV$  с первоначальными инвестициями.

Индекс доходности (рентабельности) инвестиций (PI). Для начала, необходимо определиться, что такое рентабельность проекта. Это свойство отражает уровень доходности определённого инвестиционного проекта. Определяет, насколько прибыльным является проект.

С экономической точки зрения индекс доходности выглядит, как отношение дисконтированных денежных поступлений и суммы первоначальных инвестиций. Другими словами, индекс доходности показывает, сколько дисконтированных денежных поступлений приходится на одну условную единицу инвестиций. Для расчёта индекса доходности берутся те же данные, что и для расчёта чистой текущей стоимости, но используется не разность, а их отношение.

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_{опt}}{(1+r)^t} / I_0, \quad \text{Где} \quad (4)$$

$CF_{опt}$  – денежные поступления от операционной деятельности за период;

$r$  – процентная ставка;

$I_0$  – первоначальные инвестиции.

При получении определённого значения индекса доходности, можно сделать определённые выводы. Если  $PI < 1$ , то проект является убыточным и не целесообразным. Если  $PI > 1$ , то проект является доходным и рентабельным. Так же, следует отметить, что чем больше значение индекса доходности превышает единицу, то тем больше запас прочности у данного проекта.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP). Для начала, необходимо понять, что же такое дисконтирование. Дисконтирование это процесс приведения денежных поступлений к текущему моменту по известному или предполагаемому значению в будущем.

Дисконтирование происходит путём изменения стоимостных значений каждого года с помощью коэффициента, который рассчитывается по формуле:

$$K_d = \frac{1}{(1 + r)^t}, \quad \text{Где} \quad (5)$$

$t$  – номер года, в котором осуществляются затраты и образуются доходы;

$r$  – процентная ставка

Дисконтированный срок окупаемости это период возврата денежных средств с учетом временной стоимости денег (ставки дисконта). Главное отличие от простой формулы срока окупаемости – это дисконтирования денежных потоков и приведение будущих денежных поступлений к текущему времени.

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_{опt}}{(1 + r)^t}, \quad \text{Где} \quad (6)$$

$CF_{опt}$  – денежные поступления от операционной деятельности за период;

$r$  – процентная ставка.

Из формулы можно увидеть, что дисконтированный срок окупаемости рассчитывается путем деления ожидаемых денежных потоков на понижающий коэффициент, который зависит от установленной нормы дисконта. Дисконтируемый показатель окупаемости всегда оказывается выше, чем полученный простым методом.

Внутренняя ставка доходности (IRR). Это процентная ставка, при которой инвестор может рассчитывать на возврат первоначальных инвестиций без дополнительного дохода.

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_{опt}}{(1 + IRR)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1 + IRR)^t}, \quad \text{где} \quad (7)$$

Внутренняя ставка доходности является ставкой дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость проекта равна нулю. Другими словами, настоящая стоимость всех ожидаемых денежных потоков проекта равна величине первоначальных инвестиций.

### Выводы по первому разделу

Таким образом, по результатам проделанной работы в данной части можно сделать ряд основных выводов:

1. Инвестиция – это вложение капитального продукта на длительный срок в объект предпринимательства, промышленного производства, аграрной сферы, транспортной сферы или иных сфер с целью получения сверх вложенных средств прибыли инвестора в виде дивидендов.

2. Есть три группы внутренних инвестиций – реальные, финансовые и интеллектуальные. К реальным инвестициям относят вложения долгосрочного характера. Цель инвестирования – получение взамен товаров или производимых услуг.

3. Инвестиционный проект – это сложный комплекс мероприятий, направленных на создание новых товаров и услуг либо реконструкцию или модернизацию действующих производств в целях получения экономической выгоды.

4. На процесс создания любого инвестиционного проекта влияет значительное число факторов (внешних и внутренних), некоторые из которых могут иметь критическое значение. Поэтому на стадии разработки проекта важно определить эти факторы, тщательно их проанализировать и с учетом

полученной информации спрогнозировать различные варианты его развития.

5. Жизненный цикл инвестиционного проекта представляет собой последовательную серию фаз, характеризующую весь период существования проекта. Деление этого периода на фазы обусловлено необходимостью более эффективного контроля за развитием инвестиционного проекта с момента его разработки вплоть до полной его ликвидации.

6. Путь от новшества (результатов исследований и разработок) до инновации, как результата внедрения новшества, проходит через стадию нововведения и на всех стадиях от разработки до внедрения проводится технико-экономическое обоснование принимаемых решений, которое отличается методами проведения технико-экономического обоснования, обусловленными требуемой степенью точности, вытекающей из задач, стоящих перед обоснованием.

7. В соответствии с требованиями многокритериальной оценки методика предлагает следующие основные показатели оценки эффективности инвестиций: простой срок окупаемости, расчётная норма прибыли, чистая текущая стоимость, индекс доходности, дисконтированный срок окупаемости, внутренняя ставка доходности.

## **2 Малоэтажное строительство проблемы и перспективы**

### **2.1 Развитие малоэтажного строительства за рубежом**

Прежде чем обратиться к зарубежному опыту малоэтажного строительства, попробуем понять, что собой представляет российская модель малоэтажного домостроения? В общем случае это выглядит так: застройщику предлагается возводить двух-трехэтажные дома «во чистом поле», где нет дорог и инженерных сетей. Для того чтобы оснастить инженерией участок под малоэтажную застройку площадью 20 – 50 гектар и подвести к нему дороги, частному инвестору придется выложить примерно 15 – 20 миллионов долларов. Кроме того, застройщик должен позаботиться о сопутствующей инфраструктуре – школах, детских садах и т.д. При этом применительно к социальному жилью, себестоимость одного «квадрата» обойдется инвестору в лучшем случае в 20 тысяч рублей, а продавать такие дома конечному потребителю следует не дороже 30 тысяч рублей за 1 квадратный метр. Несложные расчеты показывают, что в России частные инвестиции в социальное малоэтажное строительство – бизнес, мягко говоря, сомнительный.

В противовес тому, что сейчас происходит в отечественном массовом малоэтажном строительстве, в США еще в 1930-х годах были образованы два государственных агентства и именно на них были возложены функции обеспечения широких слоев населения малоэтажным жильем. Правда, впоследствии агентства переродились в частные компании и постепенно разорились, но это уже другая история.

Компании, при правительстве США, занимались строительством малоэтажных жилых комплексов с участием государственного капитала и при особой льготной системе налогообложения. Государственные агентства были представлены в каждом штате и активно сотрудничали с местными муниципалитетами и частными строительными компаниями. Для частных застройщиков были предусмотрена финансовая поддержка, которая способствовала их активному участию в строительстве малоэтажного

муниципального жилья. Так же разрабатывались и активно применялись на практике различные инновационные схемы реализации готовой жилой площади. Многие схемы реализации используются и в настоящее время. К примеру, арендатор при долгосрочной аренде жилья мог рассчитывать на уменьшение стоимости покупки данной жилой площади на сумму выплаченной аренды. Благодаря государственным агентствам недвижимости, правительство США решило ряд социальных и экономических вопросов. Результатом такой государственной программы стало увеличение доли населения, проживающих в собственных домах. По данным на 2015 год почти 50% населения Соединённых Штатов Америки проживала в частных малоэтажных домах в пригородной зоне.

Американский опыт смогли использовать ряд стран. Так, например, в Великобритании с 2008 года по 2011 год действовала государственная программа строительства социального жилья. Для реализации программы правительством была создана государственная ассоциация, по структуре схожая с правительственными агентствами США. Данная ассоциация объединяла в себе, как коммерческие, так и не коммерческие организации.

Австралия, является ярким примером внедрения государственной программы в сферу строительства малоэтажного жилья. На территории страны действует государственная компания, которая призвана регулировать всю цепочку связей между участниками процесса строительства социального муниципального жилья. Основной целью данной компании является снятие нагрузки с инвесторов в строительной сфере и реализацию программы строительства доступного социального жилья.

К сожалению, в России не существует масштабной государственной программы по обеспечению доступным социальным малоэтажным жильём. Нет идеологии развития малоэтажного жилья в отличии от западных примеров. Министерство регионального развития Российской Федерации, НАМИКС, Фонд РЖС до сих пор остаются в стороне от решения этих задач. По-прежнему считается, что цивилизованный рынок должен сам все расставить на свои

места. Но беда в том, что рынка нет, и он не появится без государственного регулирования. Необходимо понять, что доступное малоэтажное жильё будет реализовано только с активным участием государства.

Следует сказать, что в области нормирования объектов малоэтажного строительства существует провал. В конце 2008 года, в год, когда в стране резко увеличилось строительство малоэтажных объектов. Минрегионразвития создаёт рабочую группу для подготовки и внедрения стандарта малоэтажного жилья. Но уже на начальной стадии были допущены серьёзные ошибки. При разработке проекта не учитывались многие ключевые факторы. А именно, не были обозначены требования к земельному участку, не учитывались нужды инвалидов, не были обозначены различия по площади на одного человека в блокированных домах и многоквартирных. В блокированных частных домах, жилая площадь на одного человека должна быть минимум на десять квадратных метров больше, чем в многоквартирных. Увеличение площади объясняется необходимостью обустройства дополнительных структурных элементов дома, например, такие как, собственных тепловой узел, кладовая, лестница на второй этаж и т.д. Эти элементы необходимы людям, живущим в сельской местности или пригородных районах. Не смотря на некоторое продвижение в этом вопросе, а именно удалось увеличить минимальную норму площади на одного человека до 30 квадратных метров, чёткого стандарта так и не появилось. Вместо желаемого стандарта появился переведённый зарубежный аналог, который не отражал всех необходимых параметров загородного дома. В зарубежном аналоге были обозначены лишь общие требования к площади жилого помещения. Исходя из этого стандарта, общая комната должна быть не менее 14 квадратных метров, кухня – не менее 5 квадратных метров и т.д. Такие стандарты не отражали в себе всех требований к загородному жилью.

Необходимо упомянуть, что Минрегионразвития всё же сформулировала свой стандарт, но он не является обязательным и носит скорее рекомендательный характер. Из выше сказанного, следует, что в России так и

не появился единый стандарт в области малоэтажного строительства, обязательный для исполнения во всех субъектах Российской Федерации.

Таково положение дел с нормативной базой в сфере малоэтажного строительства. И дело касается не только жилой площади, но и придомовой территории. Применения общих противопожарных стандартов в области малоэтажного строительства, является ярким примером несоответствия имеющихся стандартов реальной ситуации в этой сфере. К примеру, в соответствии с действующими нормами вокруг частного малоэтажного дома должен быть предусмотрен проезд для пожарной техники шириной не менее 6 метров, к тому же этот проезд должен быть не далее 5 метров от линии застройки. Всё это приводит к расширению территории застройки, уходит ощущение компактной застройки. Территории, которые можно было использовать под строительство и обустройство придомовой инфраструктуры уходят под противопожарные проезды. Кроме того, дорожное покрытие должно выдерживать нагрузку 16 тонн на одну ось автотранспорта. Стоит принять во внимание тот факт, что противопожарный стандарт рассчитан на ликвидацию возгорания в многоэтажных домах. А для ликвидации возгорания в двух или трёх этажных домах не требуются наличие тяжёлых машин. Получается, что противопожарные проезды превращаются в дорожные магистрали, по которым будут ездить все, кто захочет. Такая ситуация приводит к нерациональным затратам. Эти ресурсы можно было бы потратить на обустройство территорий вблизи домов. Обустроить детские площадки, создать парковую зону, построить детские сады, школы и многое другое. Всё это могло бы повысить привлекательность частных загородных домов.

Никто не спорит с тем, что противопожарные проезды нужны в любом населенном пункте, но почему применительно к малоэтажной застройке не сделать их шириной 3,5 метров, как в Европе и не оборудовать шлагбаумами, открывающими проезд только в экстренных случаях?

Не лучше складывается ситуация с санитарными нормами и стандартами при малоэтажной застройке. В России, согласно санитарному стандарту

выделенное место под бытовые отходы должно находиться не ближе 20 метров и не далее 50 метров от жилого помещения. По сути, это стандарт предусматривает наличие санитарной зоны. Санитарная зона призвана оградить людей от пагубного влияния мусорных скоплений, в случае, если мусор не будет вывозиться или будет вывозиться не регулярно. Это говорит, о том, что российский санитарный стандарт составлялся с учётом экстремальных условий. В современных условиях своевременный вывоз мусора, это не что иное, как обычное исполнение своих обязательств подрядной организации. И поэтому, нет нужды, учитывать в санитарно-эпидемиологических стандартах гипотетическую ситуацию систематического нарушения графиков вывоза мусора. На западе, при строительстве малоэтажных посёлков, предусмотрено наличие хозяйственных дворов, на которых располагаются индивидуальные мусорные контейнеры. Стоит добавить, что данные хозяйственные дворы выполняют ещё одну функцию, а именно место для парковки личного автотранспорта.

Вообще тема нормирования поистине неисчерпаема. Скажем, в Европе существует такое понятие, как «дизайн-коды проектирования». Речь идет о нормах, ограничивающих «самодеятельность» застройщика или домовладельца в отношении конкретного объекта малоэтажного строительства, а, в конечном счете, «дизайн-коды» обеспечивают сохранность исторического облика города, поселка или даже деревни. На практике это выглядит примерно так: дом строящийся, скажем в Ницце, не может быть выше двух этажей и не больше установленной площади, должен иметь непременно черепичную кровлю, причем выдержанную в строго определенном цветовом диапазоне, а фасады владелец обязан белить каждые полгода. То же самое касается габаритов оконных проемов, ограждения участка, гаража и т.д. Если бы такие ограничения действовали в России, то не было бы точечной застройки нашей многострадальной Москвы, проблем с сохранением культурного наследия старинных русских городов и многих других пока не преодоленных трудностей, в том числе – связанных с новой малоэтажной застройкой.

Ещё одним не маловажным аспектом в малоэтажном строительстве является принципы организации застройки. Каждый год в Европе проводится Всемирный форум девелоперов. Это международное мероприятие, посвященное недвижимости. С каждым годом всё отчётливее наблюдается тенденция увеличения количества участников от России. Участие в этом мероприятии представителей от России положительно повлияет на развитие строительной сферы в стране. На сегодняшний день руководители муниципальных образований, застройщики, а так же проектировщики не учитывают специфический характер местности. Не обращают внимание на плотность заселения объекта застройки, а также не учитывают потребности людей, которым предстоит там жить. Освоение земли под малоэтажную застройку носит спонтанный характер. Этот процесс не интегрирован в градостроительную политику субъектов РФ. По мнению специалистов, такое состояние дел, это следствие отсутствия профессиональных архитекторов и проектировщиков в составе муниципальной власти. Ведь зачастую их места занимают некомпетентные чиновники. А, как результат, отсутствие современных принципов организации застройки.

За рубежом принято более деликатно относиться к земле. К примеру, во Франции, прежде чем начать строить на участке земли, необходимо пройти ряд экспертных мероприятий. Для начала на планируемый участок приходит биолог и проводит профессиональное обследование флоры и фауны. По результатам исследования объект получает биологический паспорт, с указанием особенностей местной флоры и фауны. С этим документом обязаны считаться все застройщики, осуществляющие свою деятельность на данном участке. Большое влияние уделяется рельефу местности. При застройке стараются максимально использовать особенности местного рельефа. Такой подход позволяет значительно сократить затраты на дренаж дорог. А ориентация участка по сторонам света позволяет извлечь максимум пользы для будущих жителей. Этот пример демонстрирует, как в Европе относятся к земельным участкам. Происходит деликатное встраивание малоэтажных домов

в конкретную местность. В России же происходит застройка некой абстрагированной территории, в которой практически не учитываются местные особенности ландшафта, флоры, фауны.

Возвращаясь к опыту США, хочется сказать о том, что сегодня многие социологи, историки архитектуры, практикующие архитекторы и градостроители, считают, что в то время американцы наплодили у себя гетто. Причина такой критики в том, что в этих районах не было смешанной застройки, то есть домов для представителей разных социальных групп и семей с различным составом. В итоге, с изменением демографической и экономической ситуации, а также вследствие утверждения новых представлений о качестве жизни, эти малоэтажные муниципальные поселения, бывшие некогда воплощением «американской мечты», превратились в мертвые кварталы. Следовательно, при проектировании малоэтажных поселков или городских районов помимо «дизайн-кода», о котором говорилось выше, необходимо принимать во внимание социальный код. Это значит, что на одной территории должны быть кварталы для людей с различным уровнем достатка, что, безусловно, наложит отпечаток на архитектурный облик конкретных жилых построек и всей территории в целом. Таким образом, нам требуется система дифференцированного нормирования объектов малоэтажного строительства, потому, что эти дома не должны быть типовыми и одинаковыми, тем более что архитектурные проекты малоэтажных домов стоят не так уж дорого. Кстати, в России до сих пор нет норм расчетов стоимости проектирования современной малоэтажной застройки, поэтому наши архитекторы очень неохотно берутся за такую работу. Это еще одна проблема отечественного малоэтажного строительства.

Нельзя обойти стороной такую важную сегодня тему, как энергоэффективность. На Западе малоэтажное строительство ведется не только в интересах государства или частных инвесторов, но еще и муниципалитетов и, в конечном счете, тех людей, которые в этих домах будут жить. Поэтому «у них» в качестве критериев энергоэффективности здания рассматриваются не

столько теплоизоляционные свойства ограждающих конструкций, сколько приборы – счетчики и датчики, позволяющие экономить деньги на энергоснабжении в процессе эксплуатации жилья. В установке таких приборов заинтересованы, как минимум, муниципалитеты, расходующие свои бюджетные средства на энергоносители и конечные потребители, готовые единовременно заплатить за жилье дорого, чтобы потом в течение десятилетий жить в нем дешево. В такой ситуации девелопер спокойно вкладывает деньги в строительство энергоэффективного жилья, ни мало не заботясь о том, как оно будет продаваться, потому, что схемы реализации таких домов известны, и определены еще на стадии проектирования.

Теперь обратимся к российским реалиям. Если дом, ориентированный на продажу по цене 34 тысяч рублей за 1 квадратный метр оснастить приборами учета, то стоимость квадратного метра возрастет до 56 – 60 тысяч рублей, то есть увеличится почти в двое. Спрашивается, какой российский девелопер будет вкладывать лишние деньги в энергоэффективность, не имея государственных субсидий и налоговых привилегий [19].

Из выше сказанного можно сделать вывод. До момента внедрения детально проработанных стандартов и правил малоэтажной застройки, до принятия государственной программы по реализации стратегии строительства социально-ориентированного малоэтажного жилья, ожидать прогресса в это сфере не стоит.

## **2.2 Анализ ситуации с малоэтажным строительством в России**

За последние десять лет рынок малоэтажного жилья в России пережил эволюцию спроса. Тем не менее, перспективы развития у него остаются. В условиях резкого снижения темпов строительства многоквартирных домов производители стройматериалов переориентируются на индивидуального застройщика. Сегодня, несмотря на существующие проблемы в сфере малоэтажного домостроения, его приоритетный статус поддерживается на

самом высоком уровне.

В современных условиях потенциал развития малоэтажного строительства остаётся на высоком уровне. Малоэтажная застройка в России является перспективным направлением, с тенденцией к развитию. По прогнозам аналитических структур Правительства Российской Федерации к 2020 году доля малоэтажных домов, в общем вводе жилья составит не менее 70 процентов. Российские эксперты считают, что в ближайшей перспективе можно ожидать роста числа новых малоэтажных проектов в Московской области до 20%, а в десятилетней – до 50%. По их общему мнению, в нашей стране пока недооценён сегмент малоэтажной недвижимости комфорт-класса, и в частности, таунхаусов. Но в ближайшие годы популярность данного формата будет расти, несмотря на ряд проблем, пока ещё сдерживающих дальнейшее развитие рынка малоэтажного жилья [7].

Для решения комплекса проблем необходимо развивать такую форму взаимодействия власти и бизнеса, как государственно-частное партнёрство. Данная форма взаимодействия на практике позволит добиться реализации государственных программ по внедрению комплексной малоэтажной застройки на строительный рынок. Также необходимо внедрять прогрессивные технологии строительства малоэтажных домов, современные методы проектирования. Развивать систему повышения квалификации кадров, как занятых непосредственно в строительстве, так и занятых в сфере продаж объектов и услуг на рынке малоэтажного строительства [18].

Как показывает мировая практика, экономическая целесообразность строительства малоэтажного жилья достаточно высока, но только в том случае, если учитывается желание потребителя иметь не просто квадратные метры жилой площади, но и находящиеся поблизости от неё различные объекты транспортной, бытовой, социальной инфраструктуры. А ещё желательно, чтобы рядом был водоём, посёлок был застроен и покупатель знал своих соседей. Подстраиваясь под новые финансовые реалии, приоритеты поменяли не только покупатели загородного жилья, но и строительные подрядчики, которые сейчас

вынуждены делать ставку на комплексную застройку, включающую помимо строительства малоэтажных домов возведение различных коммерческих и социальных объектов. Снижение себестоимости объектов и привлекательная ценовая политика стали основой для создания стратегии выживания на рынке для многих компаний-застройщиков.

Современные реалии диктуют застройщикам новые правила. Наблюдается тенденция к экономии. В основном, это происходит за счёт перехода на современные, дешёвые строительные материалы и инновационные технологии строительства. На сегодняшний день существует множество различных вариантов строительных материалов, и технологий строительства. Например: каркасное строительство, строительство с использованием sip-панелей, применение канадской технологии, строительство из пенобетона, газобетона и т.д. Следует отметить, что значительно сократились сроки возведения малоэтажных домов. В современных условиях необходимо строить быстро, чтобы избежать негативных экономических последствий, например инфляции. Если затянуть строительство, то из-за влияния инфляции возведение дома окажется дороже. А это приведёт к неизбежному росту стоимости объекта или снижению качества. Такая ситуация склоняет застройщиков в пользу выбора ускоренных технологий строительства. К примеру, возведение деревянного дома по каркасной технологии позволяет сократить время строительства до полугода, начиная от покупки земли и заканчивая сдачей дома. Применение современных пропиток даёт необходимую защиту от пожаров и насекомых-вредителей. А использование дерева, как основного строительного материала, позволяет значительно сэкономить на внутренней отделке.

Из 80 млн. квадратных метров ежегодного ввода жилья в России (усредненный показатель) – только 4% или три миллиона квадратных метров – это доля организованного малоэтажного домостроительства. Все остальное в сегменте малоэтажного жилья – частное домостроение. При этом по итогам 2017 года, в структуре ввода организованного малоэтажного жилья 91% всех

площадей приходится на многоквартирные дома до трёх этажей, и только 6% - индивидуальные дома. Таунхаусы и прочие близкие разновидности занимают 3%, что наглядно видно на рисунке 2.

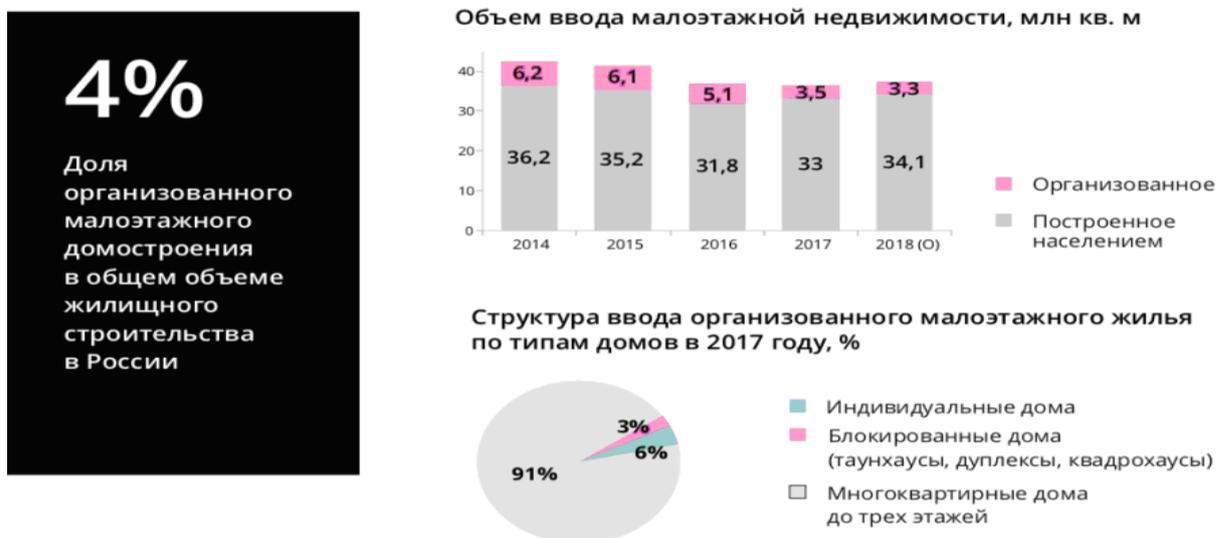


Рисунок 2 – Динамика объёма ввода малоэтажной недвижимости в России в 2014 – 2018 гг.

Довольно интересным является направление развития моногородов, поселений, построенных вокруг крупного предприятия. В качестве примера можно привести проект в Волгоградской области - поселок «Дубовая роща» у завода «Евросила». В настоящее время правительство реализует программу «Комплексное развитие моногородов», чья цель – увеличение к 2025 году числа рабочих мест, не связанных с градообразующими предприятиями. А речь идет, между тем, о 39 моногородах, в которых проживает примерно 14 миллионов человек.

До 2030 года основным направлением пространственного развития России станет увеличение насыщенности человеческого капитала, инфраструктуры и ресурсов в больших городах и создание двадцати агломераций с численностью населения более одного миллиона человек каждая. Фактически, в стране может появиться не 20, а даже 30 агломераций, сформированных по принципу городов-спутников региональных центров.

Именно города-спутники еще одна перспектива развития малоэтажной застройки [2].

Оздоровительно-рекреационные проекты будут развиваться преимущественно в Краснодарском и Ставропольском краях и республике Крым. Спрос на жилье в районе российских курортов растет с 2014 года, и очередной всплеск был отмечен профессиональным сообществом на территории Крыма – после открытия моста. Также важно отметить, что региональные власти указанных регионов планируют ограничить высотное строительство на территории городов-курортов черноморского побережья [13].

Основные статьи затрат в строительстве малоэтажного жилья – конструктив здания (45 – 65%). Инфраструктура проекта – от 10 до 50%. Затраты непосредственно на землю – 5 – 25%. Очень высокое влияние на стоимость земли оказывает его расположение относительно больших центров города. На рисунке 3 представлены цифры, обобщенные в целом по стране.

<b>Доля в стоимости</b>	5-25%
<b>Факторы, влияющие на стоимость</b>	Удаленность от центра и инфраструктуры

**Возможные варианты получения прав на землю:**

1. Покупка/аренда у собственника.
2. Получение прав на государственный или муниципальный земельный участок:
  - в собственность за плату (только на торгах, без торгов только при КОТ);
  - в собственность бесплатно (при заключении договора развития территории);
  - в аренду (на торгах, без проведения торгов при КОТ, в целях строительства жилья эконом класса);
  - в других перечисленных в ст. 39.6 ЗК РФ случаях.

**Зависимость стоимости земли от локации:**

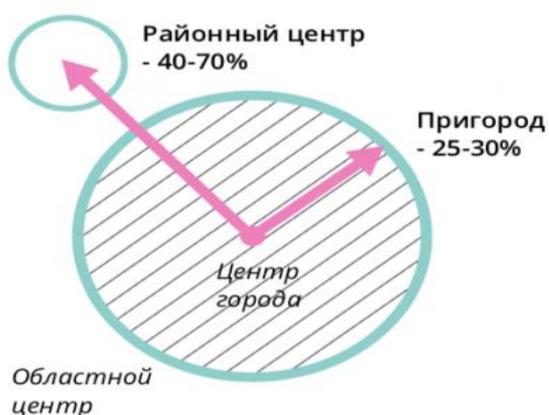


Рисунок 3 – Влияние стоимости земли под строительство относительно расположения

Как говорилось, от 45 до 60% вложений в итоговой стоимости проектов занимают технологии и конструктив. На материалы приходится 55 – 65%, на работы 35 – 40% .

<b>Доля в стоимости</b>	45-65%
<b>Факторы, влияющие на стоимость</b>	Используемые материалы и технологии.

Соотношение затрат при строительстве:

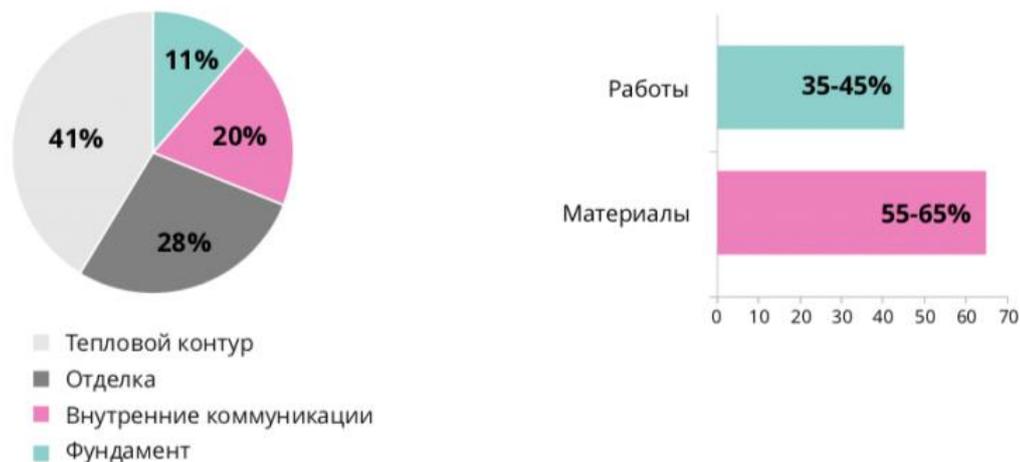


Рисунок 4 – Соотношение затрат при малоэтажном строительстве в РФ

Важно обратить внимание на развитие так называемого индустриального домостроения. Несмотря на активное продвижение технологий, оно пока занимает 4,25% в общем объеме малоэтажного строительства, хотя позволяют на 10-20% сократить стоимость здания по сравнению с традиционными технологиями. В целом, структура малоэтажного домостроения по конструкции стен показывает преобладание кирпича – в многоквартирном это 56%, в индивидуальном – 33% [18].

Теперь рассмотрим некоторые важные особенности малоэтажного строительства в России в 2018. В Московской области, например, на первичном рынке загородного жилья было представлено более 780 поселков, что на 11% меньше, чем годом ранее. За весь 2018 год на рынок вышло всего пятьдесят пять новых поселков, что на тридцать поселков меньше чем в 2017 году. Большая часть, порядка 80% лотов, относится к эконом-классу, порядка 12% – к сегменту «комфорт», остальная часть практически в равном количестве разделена между бизнес-классом и премиальным сегментом. Что касается

географического распределения, то в тройку лидеров по числу объектов входит Новорязанское, Новорижское и Ярославское шоссе, с показателями в 17%, 12% и 8% соответственно. Меньше всего малоэтажных поселков и комплексов сосредоточено на Ильинском (0,4%), Рублево-Успенском (0,9%) и Варшавском шоссе (1%) [1].

Продажи в ушедшем году выросли почти на треть и связано это с рядом факторов. В связи с тем, что на рынке стабилизировались цены и банки стали предлагать выгодные ипотечные программы под низкий процент, мотивирующие людей покупать недорогое жилье комфорт-класса.

В течение 2018 года было продано свыше 150 тысяч квадратных метров жилья – совокупно в Подмоскowie и городе Москве. По сравнению с 2017 годом – на 19% больше лотов. Более половины из проданного объема пришлось на таунхаусы. На протяжении всего года первичные продажи велись в 7 жилых комплексах. Наибольший спрос концентрировался в Киевском направлении. Хотя Симферопольское, Пятницкое и Дмитровское направления также привлекли немало покупателей [17].

Более всего спросом пользовались проекты комфорт-плюс и бизнес-класса. Спрос остается практически неизменным уже в течение нескольких лет: потребитель высоко ценит просторную, закрытую, охраняемую территорию с круглосуточным видеонаблюдением, продуманность ландшафтного дизайна прогулочных зон, обилие спортивных, игровых и детских площадок, внутреннюю и окружающую инфраструктуру и, безусловно, высокое качество материалов. Наверно, можно сказать, что в последние годы покупатель стал искать для себя еще большей приватности и простора, даже приобретая относительно доступную недвижимость – до 10 миллионов рублей за лот. Тщательно оценивают природное окружение объекта недвижимости. Густой лес по границе участка с облагороженной прогулочной зоной и чистым водоемом поблизости – становятся уже почти обязательными свойствами качественной загородной недвижимости. Подобные изменения вызваны, очевидно, ростом объема предложения и усилением конкуренции.

Если говорить о среднестатистическом портрете покупателя, например, в той же Москве, то он выглядит так: семейные пары в возрасте 30 – 40 лет, с общим месячным доходом на семью 200 – 300 тысяч рублей, возможно с маленьким ребенком или в ожидании пополнения в семье, со средним бюджетом покупки 6 – 7 миллионов рублей. Анализируя продажи в поселках Optiland, можно сказать, что большей популярностью продолжает пользоваться запад Москвы, так, например, в поселке «Кембридж» на Новорижском шоссе продажи выросли на 30% по сравнению с 2017 годом [12].

По данным экспертов и игроков рынка, средняя стоимость 1 квадратного метра в таунхаусе эконом-класса составляет порядка 68 – 69 тысяч рублей, бизнес-класс начинается от 80 тысяч рублей. В течение года по всем объектам шло плановое, поступательное повышение цены, связанное с повышением уровня строительной готовности. Средний суммарный подъем цен в 2018 году составил 12 – 14%. На спрос такая динамика цен практически не влияла, поэтому можно сделать вывод, что ценовая политика была справедливой и оправданной [15].

В 2018 году покупатели, рассматривая многоэтажные и малоэтажные жилые комплексы комфорт-класса, чаще делали выбор в пользу последних при условии, что в них есть все необходимые для комфортной жизни условия — газ, свет, интернет и телефония, транспортная доступность, социальная инфраструктура и т.п. Это связано с минимальной разницей в цене на квартиры. Например, стоимость двухкомнатной квартиры площадью 53 квадратных метра. в многоэтажном жилом комплексе «Южное Видное» составляет 4,6 миллиона рублей, а в малоэтажном поселке «Южная долина» аналогичная площадь стоит 4,3 миллиона рублей. Покупка однокомнатной квартиры площадью 38 квадратных метров в первом случае обойдется в 3,5 миллиона рублей, а во втором — в 2,8 миллиона рублей. Оба проекта построены в 20 минутах езды от метро «Домодедовская» по Каширскому шоссе. Первый жилой комплекс расположен на границе города Видное, а второй находится на территории природного и исторического заповедника

Горки Ленинские в 8 километрах от Видного.

Среди главных ожиданий застройщиков в 2019 году стоит назвать рост цен. Они могут вырасти на 10 – 15%. Это связано с изменениями в экономике нашей страны. Произошло повышение НДС, увеличилась ставка рефинансирования ЦБ. В этой связи будут дорожать стройматериалы, увеличатся транспортные расходы, стоимость строительной техники и т.д. Иными словами, себестоимость жилья будет расти. Наступивший год будет непростым как по вводу жилья в эксплуатацию, так и по спросу. Но многие компании, которые работают на рынке уже давно, переживали ни один кризис, поэтому смотрят в будущее с оптимизмом.

Так как сегодняшний покупатель очень разборчив и может позволить себе долго и тщательно изучать каждый проект, есть вероятность, что многие клиенты откажутся от рисков покупки жилья, которое еще не достроено, а значит, потенциально привлекаемых средств будет все равно становиться меньше. Все эти факторы могут положительно сказаться на продажах объектов компаний, которые ведут плановое строительство за собственные деньги и реализуют готовое жилье по равнозначной цене с городскими квартирами, но большим метражом жилой площади. [14]

2019 год сулит существенные изменения в сфере строительства. Прежде всего, они будут связаны с поправками в законе 214-ФЗ. Теперь долевое строительство будет происходить в условиях проектного финансирования с применением эскроу-счетов. Это означает, что система существенно поменяется: теперь банки будут кредитовать застройщикам 100% стройки, а для покупателей будут открываться эскроу-счета, на которых будут храниться средства до окончания строительства.

Итак, малоэтажное строительство наиболее востребовано в рамках концепции развития территории на окраинах крупных и средних городов. Внимание государства к развитию моногородов и городских агломераций, вероятно, будет стимулировать развитие в них жилищного строительства.

Основным трендом в типах застройки за последние 10 лет является

комплекс, который сочетает в себе сразу несколько форматов застройки: индивидуальную, заблокированную и многоэтажную застройку с квартирами.

Наиболее популярной технологией и материалом строительства пока остаются кирпич и газобетон. При этом за счет всех компонентов и параметров проекта разница в ценах на здание не очень большая. Например, разница между кирпичным домом и деревянным каркасом может составить 25% в пользу последнего. Индустриальное малоэтажное строительство (панельные и объемно-модульные технологии) позволяет сократить стоимость строительства «под ключ» на 10 – 20% по сравнению с традиционными технологиями (кирпич, камень, дерево).

### **2.3 Описание строительной компании**

ООО «Ремстроймонтаж» действует с 10 июля 2000 г.

ОГРН присвоен 25 апреля 2007 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №7 по Томской области.

Юридический адрес ООО «Ремстроймонтаж» – 636037, Томская область, город Северск, улица Калинина, 131 – 176.

Организации ООО «Ремстроймонтаж» присвоены:

ИНН 7017019147.

ОГРН 1077017017637.

Целями деятельности предприятия являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Предприятие вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Предметом деятельности общества является строительство, реконструкция, реставрация, ремонт производственных и непроизводственных объектов и их эксплуатация, а также осуществление других работ и оказание других услуг, не запрещенных и не противоречащих действующему законодательству РФ.

Предприятие ведет работы по следующим направлениям:

- работы по устройству инженерных сетей и оборудования:

- а) прокладка сетей электроснабжения;
- б) прокладка сетей водоснабжения, канализации, теплотрасс.
- работы по устройству внутренних инженерных систем:
  - а) прокладка сетей электроснабжения и устройство внутреннего электроосвещения;
  - б) устройство систем вентиляции;
  - в) прокладка сетей тепловых, водоснабжения, канализации и установка санитарно-технических приборов.
- все виды строительно-монтажных работ (сдача объектов под ключ).
- все виды ремонтно-строительных работ (сдача объектов под ключ).
- вывоз строительного крупногабаритного мусора.
- осуществление функций генерального подрядчика и заказчика.

Единоличным исполнительным органом является Генеральный директор. Срок полномочий Генерального директора составляет три года. Генеральный директор может переизбираться неограниченное число раз. Он обязан в своей деятельности соблюдать требования действующего законодательства, руководствоваться требованиями Устава предприятия, решениями органов его управления, принятыми в рамках их компетенции, а также заключенными предприятием договорами и соглашениями, в том числе трудовыми договорами. Генеральный директор руководит текущей деятельностью предприятия и решает все вопросы, которые не отнесены настоящим Уставом и законом к компетенции общего собрания участников общества.

Организационную структуру предприятия по своему характеру можно отнести к функциональному типу. Такой тип структуры предполагает выделение в организации сфер деятельности, таких как управление, финансами, кадрами, производством.

К достоинствам структуры можно отнести:

- эффективный централизованный контроль;
- наибольшая пригодность для предприятий, действующих в одной

сфере бизнеса;

- высокое качество управления организациями в относительно стабильных сферах бизнеса;
- эффективное достижение эффектов масштабов и освоение на базе функциональных разграничений.

Недостатки у данной структуры следующие:

- сложность координации различных подразделений;
- вероятность возникновения конкуренции и конфликтов между подразделениями;
- излишняя специализация и узость мышления работников.

Теперь рассмотрим финансовые результаты деятельности предприятия за 2015 – 2017 годы. Данные представим в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ результатов финансовой деятельности ООО «Ремстроймонтаж» за 2015 – 2017 гг.

Показатель	Абсолютные величины, тыс. руб.					Удельный вес, %				
	Год			Отклон-ие		Год			Отклонение	
	2015	2016	2017	2016 – 2015 гг.	2017 – 2016 гг.	2015	2016	2017	2016 – 2015 гг.	2017 – 2016 гг.
Выручка	5991	10889	17221	4898	6332	100	100	100	-	-
Себестоимость продаж	3687	6914	12006	3227	5092	61,54	63,50	69,72	1,96	6,22
Валовая прибыль	2304	3975	5215	1671	1240	38,46	36,50	30,28	-1,96	-6,22
Коммерческие расходы	1599	2611	3798	1012	1187	26,69	23,98	22,05	-2,71	-1,93
Прибыль от продаж	705	1364	1417	659	53	11,77	12,53	8,23	0,76	-4,30
Прочие доходы	29	168	220	139	52	0,48	1,54	1,28	1,06	-0,26
Прочие расходы	84	149	101	65	-48	1,40	1,37	0,59	-0,03	-0,78
Прибыль до налогообложения	650	1383	1536	733	153	10,85	12,70	8,92	1,85	-3,78
Текущий налог на прибыль	29	515	697	218	182	4,96	4,73	4,05	-0,23	-0,68
Чистая прибыль отчетного периода	353	868	839	515	-29	5,89	7,97	4,87	2,08	-3,10

При анализе уровня и динамики прибыли предприятия видно, что в течение всего анализируемого периода происходило увеличение выручки от

реализации и иных показателей. Рост выручки от реализации свидетельствует об увеличении объемов деятельности. Кроме того, здесь присутствует и инфляционный фактор. Наибольший прирост выручки произошел в 2017 году – 6332 тысяч рублей наименьший – в 2016 году – 4898 тысяч рублей.

Рост объемов деятельности привел и к росту себестоимости выполненных работ. Наибольший прирост себестоимости произошел в 2017 году – 5092 тысяч рублей, наименьший – в 2016 году – 3227 тысяч рублей. Изменение суммы выручки и суммы себестоимости отразились на удельном весе себестоимости. Наибольший удельный вес себестоимости в выручке зафиксирован в 2017 году – 69,72 %, наименьший – в 2015 году – 61,54 %. Рост уровня себестоимости в структуре выручку является отрицательным моментом, сокращая прибыль предприятия.

Валовая прибыль предприятия изменялась в соответствии с изменениями выручки и себестоимости выполненных работ. Наибольший прирост данного показателя произошел в 2016 году – 1671 тысяч рублей наименьший – в 2017 году – 1240 тысяч рублей. За счет роста удельного веса себестоимости в анализируемом периоде происходило снижение удельного веса валовой прибыли. Наибольшее снижение произошло в 2017 году – 6,22 %. На начало анализируемого периода доля валовой прибыли в структуре выручки составляла 38,46 %, на конец – всего 30,28 %.

Рост коммерческих расходов в анализируемом периоде связан с увеличением объемов деятельности, а также с инфляционным фактором. На начало анализируемого периода доля коммерческих расходов в выручке составляет 26,69 %, на конец – 22,05 %. Общее снижение составило 4,64 %. При этом наибольшее снижение произошло в 2016 году – 2,71 %.

Рост выручки от реализации, себестоимости реализуемых работ и коммерческих расходов в абсолютном выражении привели к увеличению суммы прибыли от реализации. Однако за счет роста удельного веса себестоимости выполненных работ и большой доли коммерческих расходов произошло снижение удельного веса прибыли от реализации. На конец 2017

года доля данного показателя в выручке составляет всего 8,23 %. Общее снижение составило 3,54 %. При этом наибольшее снижение произошло в 2017 году – 4,30 % (при незначительном увеличении – на 0,76 % по итогам 2016 года).

Предприятие имеет незначительные суммы внереализационных доходов и расходов. В целом они не оказали существенного влияния на конечный финансовый результат в анализируемом периоде.

Сумма налоговых платежей предприятия в 2015 – 2017 годах постоянно возрастала. Наибольший прирост произошел в 2016 году – 218 тысяч рублей наименьший – в 2017 году – 182 тысяч рублей. На фоне роста выручки от реализации произошло незначительное снижение доли налоговых платежей. На конец 2015 года удельный вес налогов в общей сумме выручки составлял 4,96 %, на конец 2017 года – 4,05 %, что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Рост выручки от реализации, а также изменение иных показателей финансовой деятельности предприятия привели к увеличению чистой прибыли предприятия. За анализируемый период общий прирост составил 486 тысяч рублей. Однако за счет значительного удельного веса себестоимости выполненных работ и коммерческих расходов доля чистой прибыли в сумме выручки невелика. На конец 2017 года она составляет всего 4,87 %, что является очень низким показателем.

#### Выводы по второму разделу

Таким образом, по результатам проделанной работы в данной части можно сделать ряд основных выводов:

1. В США еще в 1930-х годах были образованы два государственных агентства и именно на них были возложены функции обеспечения широких слоев населения малоэтажным жильем. Правда, впоследствии агентства переродились в частные компании и постепенно разорились, но это уже другая

история. Государственные агентства, о которых идет речь, строили малоэтажное индивидуальное жилье с активным привлечением государственного капитала и в условиях льготного налогообложения.

2. В Австралии действует государственная компания, организующая и контролирующая всю цепочку участников процесса строительства частного муниципального жилья. Одним из важнейших пунктов стратегии этой компании является снятие финансовой нагрузки с инвесторов и девелоперов, занятых в сфере строительства и реализации социальной «малоэтажки».

3. В Европе существует такое понятие, как «дизайн-коды проектирования». Речь идет о нормах, ограничивающих самостоятельность застройщика или домовладельца в отношении конкретного объекта малоэтажного строительства, а, в конечном счете, «дизайн-коды» обеспечивают сохранность исторического облика города, поселка или даже деревни.

4. Малоэтажное строительство в России на сегодняшний день является одним из самых перспективных и имеющих большой потенциал направлений. По прогнозам Правительства Российской Федерации доля малоэтажного строительства в общем вводе жилья к 2020 году должна составить не менее 70%.

5. До 2030 года основным направлением пространственного развития России станет увеличение насыщенности человеческого капитала, инфраструктуры и ресурсов в больших городах и создание двадцати агломераций с численностью населения более 1 миллиона человек каждая. Фактически, в стране может появиться не 20, а даже 30 агломераций, сформированных по принципу городов-спутников региональных центров. Именно города-спутники еще одна перспектива развития малоэтажной застройки.

6. В Московской области, например, на первичном рынке загородного жилья было представлено более 780 поселков, что на 11% меньше, чем годом ранее. За весь 2018 год на рынок вышло всего пятьдесят пять новых поселков, что на тридцать поселков меньше чем в 2017 году. Большая часть, порядка 80%

лотов, относится к эконом-классу, порядка 12% – к сегменту «комфорт», остальная часть практически в равном количестве разделена между бизнес-классом и премиальным сегментом.

7. Итак, малоэтажное строительство наиболее востребовано в рамках концепции развития территории на окраинах крупных и средних городов. Внимание государства к развитию моногородов и городских агломераций вероятно будет стимулировать развитие в них жилищного строительства.

8. Объектом исследования в данной работе выступает ООО «Ремстроймонтаж». Предметом деятельности общества является строительство, реконструкция, реставрация, ремонт производственных и непроизводственных объектов и их эксплуатация, а также осуществление других работ и оказание других услуг, не запрещенных и не противоречащих действующему законодательству РФ.

9. При анализе уровня и динамики прибыли предприятия видно, что в течение всего анализируемого периода происходило увеличение выручки от реализации и иных показателей. Рост выручки от реализации свидетельствует об увеличении объемов деятельности. Кроме того, здесь присутствует и инфляционный фактор. Наибольший прирост выручки произошел в 2017 году – 6332 тысяч рублей наименьший – в 2016 году – 4898 тысяч рублей. Рост объемов деятельности привел и к росту себестоимости выполненных работ. Наибольший прирост себестоимости произошел в 2017 году – 5092 тысяч руб., наименьший – в 2016 году – 3227 тысяч рублей.

10. Рост выручки от реализации, себестоимости реализуемых работ и коммерческих расходов в абсолютном выражении привели к увеличению суммы прибыли от реализации. Однако за счет роста удельного веса себестоимости выполненных работ и большой доли коммерческих расходов произошло снижение удельного веса прибыли от реализации. На конец 2017 года доля данного показателя в выручке составляет всего 8,23 %. Общее снижение составило 3,54 %.

### **3 Обоснование целесообразности инвестиций**

#### **3.1 Описание проекта**

Проект планировки территории коттеджного поселка разрабатывается на земельном участке общей площадью 3,2 гектара, расположенном в районе г. Томска. Проект выполняется на основании утвержденного задания на проектирование и постановления Администрации г. Томска.

Анализ материалов проведенных изысканий, приводит к выводу о наличии или потенциальной возможности на территории следующих видов опасных физико-геологических процессов:

- гидрогеологический;
- карстово-суффозионный;
- эрозионный (размыв берегового склона в результате ветро-волнового воздействия);
- оползневой (склоновые процессы на крутых участках);
- наличие просадочных грунтов и связанные с ними возможные деформации сооружений;

Для предотвращения в зимний период морозного пучения, под подошвой фундаментов, в процессе строительства, основание защитить от увлажнения поверхностными водами. Рекомендуется предусмотреть защитные мероприятия по организации водоотвода в пониженные участки рельефа за пределы площадки, исключая возможность замачивания грунтов. Своевременно производить засыпку грунтом пазух котлованов, утеплять фундаменты грунтом или другими теплоизоляционными материалами. По данным обследования грунтовые воды слабоагрессивные к бетонам нормальной плотности марки W4, коррозионная активность к алюминиевым и свинцовым оболочкам – средняя.

Планируемая территория предназначена для строительства жилых зданий и сооружений, объектов культурно-бытового и социального назначения.

В настоящее время территория участка свободна от застройки, по участку проходят инженерные сети. Целью выполнения данного проекта является выделение элементов планировочной структуры, установление параметров их развития в рамках территориального планирования Томской области и муниципального образования. Проект планировки является основанием для разработки проекта межевания территорий и для последующей подготовки проектной документации для осуществления строительства.

Основные технико-экономические показатели территории:

- общая площадь проектируемой территории: 3,2 гектара;
- площадь индивидуальных участков: 24 648 квадратных метров;
- площадь тротуаров, пешеходных дорожек: 1 234 квадратных метров;
- площадь улиц, проездов: 4 230 квадратных метров;
- детские площадки: 150 квадратных метров;
- зона отдыха 320 квадратных метров;

Автомобильные дороги приняты с асфальтобетонным покрытием шириной 6,0 и 4,5 метров при одностороннем движении. По периметру поселка запроектировано ограждение.

Таким образом, коттеджный поселок в округе г. Томска будет располагаться на общей площади 3,2 гектара. Общая площадь индивидуальных участков будет составлять 24648 квадратных метров. Всего планируется построить и ввести в эксплуатацию 30 жилых домов.

Предполагается строительство двухэтажного жилого дома. Общая площадь – 800 квадратных метров. Жилая площадь – 152 квадратных метров.



Рисунок 5 – Типовой проект двухэтажного коттеджа

Водоснабжение, электроснабжение, теплоснабжение, газоснабжение коттеджного поселка осуществляются от городских сетей Томска.

Освещение в жилых и общественных помещениях – естественное и искусственное, в коридорах – круглосуточно естественное или искусственное по СНиП 23-05 «Естественное и искусственное освещение».

Холодное и горячее водоснабжение и канализацию по СНиП 2.04.01 «Внутренний водопровод и канализация зданий».

Отопление, поддерживающее температуру воздуха в жилых помещениях не ниже 18,5 градусов Цельсия.

Отвод сточных вод следует предусматривать по закрытым самотечным трубопроводам в городскую канализационную сеть.

Участки канализационной сети следует прокладывать прямолинейно. Изменять направление прокладки канализационного трубопровода и присоединять приборы следует с помощью соединительных деталей.

Для систем канализации с учетом требований прочности, коррозионной стойкости, экономии расходуемых материалов необходимо предусматривать для самотечных систем – чугунные, асбестоцементные, бетонные, железобетонные, пластмассовые, стеклянные.

Телефонизация – проектом предусматривается линия доступа к ближайшей сети и установка мини – АТС на весь поселок.

Телевидение – предусматривается установка на кровле каждого коттеджа ресивер, поддерживающий формат DVB-C.

Для осуществления своей цели собственнику необходимо проделать ряд правовых операций. Государственная регистрация в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службой по РФ.

Для ввода объекта в эксплуатацию застройщик обращается в федеральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации или орган местного самоуправления, выдавшие разрешение на строительство, с заявлением о выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. К заявлению о выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию прилагаются следующие документы:

- правоустанавливающие документы на земельный участок;
- градостроительный план земельного участка;
- разрешение на строительство;
- акт приемки объекта капитального строительства;
- документ, подтверждающий соответствие объекта капитального строительства требованиям технических регламентов и подписанный лицом, осуществляющим строительство;
- документ, подтверждающий соответствие параметров объекта капитального строительства проектной документации;
- документы, подтверждающие соответствие объекта капитального строительства техническим условиям и подписанные представителями организаций, осуществляющих эксплуатацию сетей инженерно-технического обеспечения (при их наличии);
- схема, отображающая расположение объекта капитального строительства, расположение сетей инженерно-технического обеспечения в

границах земельного участка и планировочную организацию земельного участка и подписанная лицом, осуществляющим строительство;

– заключение органа государственного строительного надзора, органа государственного пожарного надзора (в случае, если предусмотрено осуществление государственного строительного надзора, государственного пожарного надзора) о соответствии объекта капитального строительства требованиям технических регламентов и проектной документации [5].

### 3.2 Моделирование денежных потоков инвестиционного проекта

Согласно методу кумулятивного построения, ставка дисконтирования складывается из составных частей: безрисковой ставки и средневзвешенного риска.

Таблица 2 – Определение средневзвешенного риска [16]

Виды рисков	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	$\Sigma$
Систематические риски											
1. Ухудшение общеэкономической ситуации	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Увеличение числа конкурирующих объектов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Изменение федерального и местного законодательства	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Несистематические, динамические риски											
4. Природные или антропогенные ЧС	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
5. Неполучение арендных платежей	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
6. Неэффективный менеджмент	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
7. Криминогенный фактор	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
8. Финансовые проверки	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Количество наблюдений (n)	0	0	0	4	0	0	6	0	0	0	2
Взвешенный итог ( $\Sigma R$ )	0	0	0	16	0	0	6	0	0	0	22

Для оценки инвестиционной привлекательности проекта принимается ставка дисконтирования 22%.

Осуществление практически всех видов финансовых операций проекта генерирует определенное движение денежных средств в форме их поступления или расходования.

Это движение денежных средств функционирующего проекта во времени представляет собой непрерывный процесс и определяется понятием денежный поток.

При определении затрат в работе используется самый распространенный метод составления смет базисно – индексный. Он заключается в определении сметной стоимости работ по единичным расценкам, а потом применяются индексы пересчета, которые переводят цены 2019 года в текущие, то есть на дату составления сметного расчета для Томской области.

Затраты на коммуникации определены в укрупнённой смете и представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Укрупнённая смета затрат на коммуникации

Наименование позиции	Значение, тыс. руб.
Технологическая будка	120,00
Кессон	60,00
Скважина	60,00
Насосное оборудование	72,00
Электрика 1000м	112,80
Интернет	96,00
Кабельные колодцы 4 штуки	96,00
Траншеи 280 метров	10,08
Труба под кабель 280 метров	118,94
Труба водопроводная 280 метров	94,08
Монтаж всех труб и кабелей	67,20
Фонари 8 штук	192,00
Забор 420 метров	252,00
Заезд на участок	48,00
Дорога 1500 квадратных метров	
Геотекстиль	36,00
Щебень 10 сантиметров	252,00
Песок 10 сантиметров	45,36
Формирование профиля	19,20
Работы выравнивание	34,56
Пешеходные дорожки	
Гряда 0,5 метров	69,12
Геотекстиль	15,12
Песок 15 сантиметров	158,76
Бордюры	201,60

Продолжение таблицы 3

Наименование позиции	Значение, тыс. руб.
Выравнивание	15,20

Общепоселковые затраты представлены в укрупнённой смете и представлены в таблице 4.

Таблица 1 – Укрупнённая смета общепоселковых затрат

Наименование позиции	Значение, тыс. руб.
Межевание	336,00
Забор 1200 метров	1728,00
Выездная группа	840,00
Проект электроснабжения	24,00
Оптика до точки проектирования	480,00
Оптика до города	300,00
Формирование ландшафта	115,20
Газон	144,00
Озеленение	288,00
Благоустройство	480,00
Зона отдыха	441,60
Детские площадки	360,00

На эксплуатационной стадии развития проекта необходимо осуществить затраты на маркетинговые исследования, рекламу. Данный вид затрат будет расти в связи с ежегодным ростом цен. При определении уровня роста цен принимается ставка меньше среднего уровня инфляции. Ставка установлена на уровне четырёх процентов. Так же необходимо осуществить затраты на страхование объектов инвестиции. Стоимость страховых платежей в процессе реализации объектов будет уменьшаться.

Первый год – год строительства, реализация коттеджных поселков будет осуществляться с 2020 года, планируется реализовать все 30 коттеджных поселков в течение 3 лет после завершения строительства. Для обеспечения конкурентоспособности стоимость жилья будет повышаться со скоростью ниже темпа инфляции – с градиентом 4 % в год. Предполагаемый процент заполнения по годам представлен в таблице

Таблица 2 – Предполагаемый процент заполнения

Период	Процент заполнения, %
0	0
1	0
2	35
3	45
4	20

Таблица 3 – Моделирование денежного потока

Наименование позиции	Значение за период, тыс. руб.				
	0	1	2	3	4
<b>Инвестиционная деятельность</b>					
Покупка и оформление земли	-25280,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Затраты на коммуникации		-6738,07	0,00	0,00	0,00
Общепоселковые затраты		-5536,80	0,00	0,00	0,00
Затраты на конструктив (строительные материалы)		-57832,30	0,00	0,00	0,00
Итого: инвестиционная деятельность	-25280,00	-70107,17	0,00	0,00	0,00
<b>Операционная деятельность</b>					
Выручка от продаж	0,00	0,00	85448,56	114256,93	52812,09
Затраты, в том числе:	0,00	-75,84	-19332,70	-24732,05	-12263,43
Страхование			-84,12	-80,76	-77,53
Маркетинговые исследования, реклама	0,00	0,00	-1615,48	-1680,10	-1747,31
Налог на землю		-75,84	-75,84	-75,84	-75,84
Налог на имущество	0,00	0,00	-1028,28	-514,11	-225,58
Налог на прибыль	0,00	0,00	-16528,96	-22381,22	-10137,16
Итого: операционная деятельность		-75,84	66115,85	89524,88	40548,65
Итого: инвестиционная и операционная деятельность	-25280,00	-70183,01	66115,85	89524,88	40548,65
<b>Финансовая деятельность</b>					
Собственный капитал	25280,00	70183,01	0,00	0,00	0,00
Итого	25280,00	70183,01			
Сальдо	0,00	0,00	66115,85	89524,88	40548,65

### 3.3 Оценка эффективности инвестиционного проекта

Для проекта строительства и реализации коттеджного поселка необходимо сделать всестороннюю оценку экономической эффективности по комплексу основных экономических показателей. На основании

представленного денежного потока были рассчитаны основные экономические показатели оценки проекта.

Таблица 4 – Показатели эффективности инвестиционного проекта

Наименование позиции	Значение за период, тыс. руб.				
	0	1	2	3	4
ЧДП от инвестиционной и операционной деятельности	-25280,00	-70183,01	66115,85	89524,88	40548,65
Тоже нарастающим итогом	-25280,00	-95538,85	-38003,31	41350,67	76364,25
Простой срок окупаемости (PP)	3.43				
Дисконтированный ЧДП	-25280,00	-57527,06	44420,75	49301,97	18303,62
Тоже нарастающим итогом	-25280,00	-82807,06	-38386,30	10915,66	29219,29
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	3.78				
Чистая текущая стоимость (NPV)	29219,29				
Индекс доходности (PI)	1.35				
Внутренняя ставка доходности (IRR)	41%				

Индекс рентабельности равный 1,35 характеризует объект как рентабельный, с оптимальным запасом прочности. Следовательно, по объективной оценке проект рентабельный. По субъективной оценке, значения индекса рентабельности характеризуют проект как рентабельный, но с небольшим запасом прочности.

Горизонт планирования реализации проекта составляет пять лет. Срок окупаемости проекта составляет 3,43. Проект окупится через 3 года и 5 месяцев. Данное значение меньше горизонта планирования, следовательно, проект эффективен.

По результатам расчетов величина приведенной текущей стоимости коттеджного поселка составила 29219,29 тысяч рублей. Данный показатель является абсолютным и условием эффективности является, значение, превышающее нулевой показатель. Следовательно, по объективной оценке проект эффективен. Абсолютная величина дисконтированной прибыли за горизонт планирования оценивается как соответствующей ожиданиям прибыли инвестора.

Дисконтированный срок окупаемости составил 3,78 года. Через 3 года и 9 месяцев инвестор полностью окупит свои вложения дисконтированными денежными поступлениями.

Внутренняя норма доходности положительная и превышает ставку 22%. Проект считается экономически привлекательным, так как внутренняя норма доходности больше, чем минимальная ставка доходности, под которую инвестируется принятый в исполнение проект.

#### Выводы по третьему разделу

1. Проект включает в себя коттеджный поселок, построенный в рамках единого архитектурно-планировочного решения. Комплекс коттеджей, имеющий единое инженерное обеспечение. Общие системы отопления, газоснабжения, электроснабжения, водоснабжения, телефонизации, канализации. преимущественно единое благоустройство участка.

2. Для обеспечения безопасности окружающей среды в процессе строительства, представлены меры по уменьшению влияния на окружающую среду и население от строительного процесса по возведению коттеджей. Определены требования по технике безопасности при производстве строительных работ.

3. Анализ рынка недвижимости показал, что на сегодняшний день самыми дешевыми остаются индивидуальные дома площадью до 200 квадратных метров, расположенные в Томской области и в Томской районе.

С помощью экономической оценке проекта установлено, что инвестиционный проект, рассчитанный на 5 лет, является окупаемым. Общая рентабельность проекта составила 1,35. По результатам расчетов, величина чистой текущей стоимости составила 29219,29 тысяч рублей, что является показателем эффективности инвестиционного проекта. Срок окупаемости 3 года 5 месяцев, что меньше заданного горизонта планирования. Дисконтированный срок окупаемости равный 2 года 9 месяцев, свидетельствует, о том, что первоначальные инвестиции окупятся

дисконтированными денежными поступлениями в рамках горизонта планирования.

**ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА  
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**

Студенту:

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
3-3А41	Прохоренко Михаилу Владимировичу

<b>Школа</b>	<b>инженерного предпринимательства</b>	<b>Направление</b>	38.03.02 Менеджмент
<b>Уровень образования</b>	Бакалавриат		

**Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:**

<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.);</li> <li>– опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы);</li> <li>– негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу);</li> <li>– чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера);</li> </ul>	<p>1. Рабочее место менеджера ООО «Ремстроймонтаж»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– вредные производственные факторы: недостаток естественного освещения, излучение от персонального компьютера и офисной техники;</li> <li>– негативное воздействие на окружающую среду - высокий уровень отсутствует;</li> <li>– возможность возникновения чрезвычайных ситуаций – минимальна.</li> </ul> <p>2. Данные от ООО «Ремстроймонтаж» (бумажные носители).</p> <p>3. Данные отчета по преддипломной практике.</p>
<p><i>Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<p>1. Трудовой кодекс РФ;</p> <p>2. Налоговый кодекс РФ;</p> <p>3. Федеральный закон «Об охране окружающей среды»;</p> <p>4. Устав ООО «Ремстроймонтаж».</p>
<p align="center"><b>Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:</b></p>	
<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>– системы организации труда и его безопасности;</li> <li>– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> <li>– системы социальных гарантий организации;</li> <li>– оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>	<p>1. Цели и задачи КСО предприятия;</p> <p>2. Прямые и косвенные стейкхолдеры предприятия;</p> <p>3. Программы КСО для предприятия;</p> <p>4. Ожидаемая эффективность программ КСО.</p>

<p>1. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– содействие охране окружающей среды;</li> <li>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>– спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>– ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров),</li> <li>– готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</li> </ul>	<p>1. Планирование и описание программ КСО для предприятия.</p> <p>2. Стейкхолдеры разрабатываемой программы КСО.</p>
<p>2. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Анализ правовых норм трудового законодательства;</li> <li>– Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов.</li> <li>– Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</li> </ul>	<p>1. Разработка программы КСО предприятия на 2019 год.</p>
<p><b>Перечень графического материала:</b></p>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
--	--

**Задание выдал консультант:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.философ.н.		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3А41	Прохоренко Михаил Владимирович		

## 4 Социальная ответственность

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес-практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность – это:

- комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды;
- нацеленность бизнеса на устойчивое развитие;
- добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества [16].

Иными словами социальная ответственность бизнеса – концепция, согласно которой бизнес, помимо соблюдения законов и производства качественного продукта, услуги, добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед обществом.

Любой анализ программ корпоративной социальной ответственности предполагает изучение уровней КСО. Согласно позиции А. Керолла, корпоративная социальная ответственность является многоуровневой, ее можно представить в виде пирамиды (рисунок 6).

Лежащая в основании пирамиды экономическая ответственность непосредственно определяется базовой функцией компании на рынке как производителя товаров и услуг, позволяющих удовлетворять потребности потребителей и, соответственно, извлекать прибыль.

Правовая ответственность подразумевает необходимость законопослушности бизнеса в условиях рыночной экономики, соответствие его деятельности ожиданиям общества, зафиксированным в правовых нормах.



Рисунок 6 – Компоненты социальной ответственности корпорации

Этическая ответственность, в свою очередь, требует от деловой практики созвучности ожиданиям общества, не оговоренным в правовых нормах, но основанным на существующих нормах морали.

Филантропическая ответственность побуждает компанию к действиям, направленным на поддержание и развитие благосостояния общества через добровольное участие в реализации социальных программ.

В практике российского бизнеса КСО регламентируется следующими положениями и рекомендациями:

1. ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility».

2. Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента». Здесь установлены требования к системе экологического менеджмента любого предприятия. В стандарте приведены основные термины и определения, а также изложены рекомендации в области экологической политики, планирования, целей и задач, программы и системы экологического менеджмента.

3. GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности. Отчет по устойчивому развитию – это отчет,

раскрывающий информацию о деятельности организации в экономической, экологической, и социальной области, а также в области управления.

4. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.

В приведенных выше стандартах можно найти основные определения КСО и элементов.

Теперь необходимо перейти к разработке системы КСО ООО «Ремстроймонтаж», так как любая современная организация должна быть не просто работодателем, а тем институтом, который при необходимости окажет социальную поддержку своим работникам. Следует понимать, что, так как ООО «Ремстроймонтаж» является небольшой организацией, то и брать на себя социальные общественные обязательства возможности не имеет, поэтому систему КСО тут следует разрабатывать только для персонала ООО «Ремстроймонтаж».

Итак, предлагается следующие элементы, которые будут составлять систему КСО ООО «Ремстроймонтаж»:

- компенсация стоимости проезда работников предприятия от места проживания до места осуществления строительных работ (если работник не опаздывает к началу рабочего дня);

- предоставление беспроцентной рассрочки от организации на приобретение жилья в объектах недвижимости, построенных ООО «Ремстроймонтаж», на срок до 10 лет.

Для начала нужно определить, какую модель будет иметь КСО ООО «Ремстроймонтаж» – традиционную или стратегическую. Наиболее целесообразной моделью для ООО «Ремстроймонтаж» представляется стратегическая, потому что работники предприятия должны, в первую очередь, осознавать стабильность системы КСО организации, к тому же, предложенные элементы не будут уж сильно накладны для ООО «Ремстроймонтаж». Таким образом, предложенные социальные гарантии сотрудникам предприятия будут действовать на постоянной основе, что полезно не только для персонала, но и

так же благотворно влияет на имидж всего предприятия в целом.

Теперь нужно определиться с целями, которые будет преследовать система КСО ООО «Ремстроймонтаж». Ключевые цели КСО предприятия тесно связаны с миссией и стратегическими целями предприятия, так как вектор развития ООО «Ремстроймонтаж» не должен идти в разрез с ее социальными целями. Наоборот, взаимное дополнение двух этих факторов приводит к гармоничности развития организации, повышает ее конкурентоспособность, формирует положительный имидж, а, значит, и инвестиционную привлекательность.

Чтобы определить цели КСО ООО «Ремстроймонтаж», необходимо соотнести их с миссией и стратегией компании. Данные представим в виде таблицы 11.

Таблица 5 – Определение КСО в ООО «Ремстроймонтаж»

		Цели КСО
Миссия Компании	Качество строительства помогает развивать отрасль, в которой мы ведем наш бизнес, и тем способствовать преобразению страны и общества.	1. Повышение благосостояния работников предприятия. 2. Рост производительности труда персонала.
Стратегия Компании	Достижение и сохранение лидирующих позиций на рынке малоэтажного строительства Томской области	3. Избежание текучести персонала, а так же привлечение квалификационных специалистов в компанию.

Таким образом, видно, что миссия и стратегия ООО «Ремстроймонтаж» свидетельствуют о стремлении предприятия своевременно и качественно выполнять строительные работы, что позволит завоевывать новые доли рынка малоэтажного строительства. А для того чтобы этого достичь необходимо, в первую очередь, профессиональный персонал, который будет полностью сосредоточен на работе, думать о повышении эффективности строительных процессов и развитии организации в целом. А для этого необходимо, чтобы персонал воспринимал себя как часть предприятия, чувствовал свою социальную защищенность и участие предприятия в жизни каждого

сотрудника. Исходя из этого можно сделать вывод, что цели КСО ООО «Ремстроймонтаж» полностью совпадают с миссией и стратегией предприятия.

После определения целей КСО ООО «Ремстроймонтаж» перейдем к рассмотрению тех субъектов, которые прямо или косвенно заинтересованы в реализации системы корпоративной социальной ответственности на предприятии, или как их принято называть – стейкхолдеры. Так как система КСО ООО «Ремстроймонтаж» носит ярко выраженную внутреннюю направленность, то и основными ее стейкхолдерами являются лица, которые имеют прямое или косвенное отношение к деятельности предприятия. Данные по основным целям КСО ООО «Ремстроймонтаж» и их соотношению с стейкхолдерами системы представим в таблице 12.

Таблица 6 – Определение стейкхолдеров программ КСО ООО «Ремстроймонтаж»

Цели КСО	Стейкхолдеры
Повышение благосостояния работников предприятия	Прямые: сотрудники предприятия. Косвенные: члены семей сотрудников предприятия, клиенты, чьи объекты строит предприятие, собственники предприятия, налоговые органы и внебюджетные фонды.
Рост производительности труда персонала	Прямые: руководители и собственники предприятия, клиенты, чьи объекты строит предприятие. Косвенные: налоговые органы и внебюджетные фонды.
Избежание явления текучести персонала, а так же привлечение квалифицированных специалистов в компанию	Прямые: сотрудники предприятия, руководители и собственники предприятия, клиенты, чьи объекты строит предприятие. Косвенные: члены семей сотрудников предприятия, налоговые органы и внебюджетные фонды.

Существует достаточно широкий круг субъектов, которые так или иначе заинтересованы во внедрении системы корпоративной социальной ответственности в деятельность ООО «Ремстроймонтаж». При этом, достигая целей КСО, предприятие не только удовлетворяет интересы собственных сотрудников, но так же руководства и собственников ООО «Ремстроймонтаж», государственных органов. Столь широкий перечень заинтересованных лиц свидетельствует, что цели корпоративной социальной ответственности

исследуемого предприятия сформулированы, верно, и обоснованно.

Далее перейдем к рассмотрению основных элементов будущей системы КСО ООО «Ремстроймонтаж». Ранее мы их уже озвучили, но теперь имеем возможность представить, как заявленные элементы будут коррелировать с целями КСО предприятия, а также какое влияние они будут оказывать на заинтересованных пользователей (стейкхолдеров). Данные представим в виде таблицы 13.

Таблица 7 – Определение элементов программы КСО ООО «Ремстроймонтаж»

Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
Прямые: работники предприятия и члены их семей. Косвенные: клиенты, чьи объекты строит предприятие.	Компенсация стоимости проезда работников предприятия от места проживания до места осуществления строительных работ (работник не опаздывает к началу рабочего дня).	Сокращение потерь рабочего времени, повышение финансового благосостояния персонала, сокращение сроков строительства.
Прямые: работники предприятия и члены их семей. Косвенные: руководство и собственники предприятия.	Предоставление беспроцентной рассрочки от организации на приобретение жилья в объектах недвижимости, построенных ООО «Ремстроймонтаж», на срок до 10 лет.	Рост производительности труда персонала. Личная заинтересованность персонала в качественном результате, проявление инициатив персоналом относительно оптимизации строительных процессов

Организация, внедряя указанные элементы КСО, преследует интересы не только персонала предприятия, но так же руководства, собственников компании и клиентов. Планируется, что работники будут иметь стимул приезжать на работу вовремя, если им при выполнении данного условия будет компенсироваться стоимость проезда. Сам механизм компенсации в рамках данной работы не представляет значения, поэтому не будет рассмотрен. Планируется, что благодаря этому снизятся потери рабочего времени, что позволит возводить объекты быстрее, а это, в свою очередь, повысит удовлетворенность клиентов сроками выполнения работ, укрепит их лояльность к предприятию и повысит имидж ООО «Ремстроймонтаж».

Предоставление беспроцентной рассрочки от организации на

приобретение жилья в объектах недвижимости, построенных ООО «Ремстроймонтаж», на срок до 10 лет является уже более серьезным элементом будущей системы КСО предприятия, так как затрагивает социально острую тему – собственное жилье. Наличие такого элемента в системе КСО ООО «Ремстроймонтаж» позволит руководству предприятия привлечь работников не только к осуществлению своих прямых обязанностей на более качественном уровне, но и заставит работников искать пути оптимизации строительных процессов, чтобы на выходе получить более качественный результат. Плюсом тут является и материальная заинтересованность работников предприятия, так как им не нужно будет переплачивать проценты за пользование денежными средствами кредитного учреждения. В итоге в плюсе окажутся все заинтересованные стороны.

В рамках планирования внедрения рассматриваемых элементов разрабатываемой системы КСО ООО «Ремстроймонтаж» встает вопрос о просчете стоимости реализации предложенных мероприятий. Но в настоящее время сделать это не представляется возможным по ряду следующих причин:

1. В настоящее время не известно, сколько будут тратить работники предприятия, чтобы добраться до места осуществления строительных работ, а так же каким способом будет осуществляться проезд работников.

2. Неизвестно, какое именно количество работников будет привлечено для осуществления строительных работ.

3. Неизвестно, какое количество работников ООО «Ремстроймонтаж» захотят воспользоваться возможностью приобретения квартиры за счет беспроцентного кредита предприятия.

4. Неизвестно какую площадь будут приобретать работники ООО «Ремстроймонтаж» за счет беспроцентного кредита предприятия.

Поэтому в данной связи не представляется возможным просчитать стоимость реализации элементов планируемой системы корпоративного социально обеспечения ООО «Ремстроймонтаж».

И, наконец, мы сможем оценить ожидаемый результат, которого

планирует достичь ООО «Ремстроймонтаж» при разработке и внедрении системы КСО в свою деятельность. Не смотря на то, что система КСО призвана повысить социальную защищенность персонала предприятия (и является как бы жестом доброй воли организации), данная система в идеале должна быть выгодна и прочим стейкхолдерам – руководству предприятия, его собственникам, клиентам и прочим косвенно заинтересованным сторонам. Результаты анализа эффективности предлагаемых мероприятий представим в виде таблицы 14.

Таблица 8 – Оценка эффективности мероприятий КСО ООО «Ремстроймонтаж»

Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
Компенсация стоимости проезда работников предприятия от места проживания до места осуществления строительных работ (если работник не опаздывает к началу рабочего дня).	Не оценены	Сокращение потерь рабочего времени, повышение финансового благосостояния персонала, сокращение сроков строительства.	Не оценен
Предоставление беспроцентной рассрочки от организации на приобретение жилья в объектах недвижимости, построенных ООО «Ремстроймонтаж», на срок до 10 лет.	Не оценены	Рост производительности труда персонала. Личная заинтересованность персонала в качественном результате, проявление инициатив персоналом относительно оптимизации строительных процессов	Не оценен

Таким образом, по результатам анализа следует отметить, что система КСО ООО «Ремстроймонтаж» все-таки будет внутренней и базироваться, в первую очередь, на удовлетворении интересов персонала, собственников и руководства предприятия. ООО «Ремстроймонтаж» является организацией с ограниченными финансовыми возможностями, поэтому в настоящий момент не может позволить себе реализовывать социальные проекты общественной значимости. Первоочередной задачей будет являться концентрация на интересах достаточно ограниченного круга лиц, но начало будет положено, и в дальнейшем предприятие может стать тем объектом, который играет важную роль в социальной жизни региона.

## **Заключение**

По результатам проделанной работы можно сделать ряд основных

ВЫВОДОВ:

1. Инвестиции – это вложение капитального продукта на длительный срок в объект предпринимательства, промышленного производства, аграрной сферы, транспортной сферы или иных сфер с целью получения сверх вложенных средств прибыли инвестора в виде дивидендов.

Есть три группы внутренних инвестиций – реальные, финансовые и интеллектуальные. К реальным инвестициям относят вложения долгосрочного характера. К финансовым инвестициям относятся облигации, депозитные вложения в банках, ценные документы и свидетельства, акции и др. активы. Интеллектуальные инвестиции направляются на развитие научно-технического прогресса и появление все новых инноваций. Цель инвестирования – получение взамен товаров или производимых услуг.

2. Инвестиционный проект – это сложный комплекс мероприятий, направленных на создание новых товаров и услуг либо реконструкцию или модернизацию действующих производств в целях получения экономической выгоды.

3. На процесс создания любого инвестиционного проекта влияет значительное число факторов, некоторые из которых могут иметь критическое значение. Поэтому на стадии разработки проекта важно определить эти факторы, тщательно их проанализировать и с учетом полученной информации спрогнозировать различные варианты его развития.

4. Жизненный цикл инвестиционного проекта представляет собой последовательную серию фаз, характеризующую весь период существования проекта. Деление этого периода на фазы обусловлено необходимостью более эффективного контроля за развитием инвестиционного проекта с момента его разработки вплоть до полной его ликвидации.

5. Основными принципом оценки инвестиционного проекта является принцип многокритериальной оценки. Учет влияния инфляционных процессов, приведение разновременных затрат и доходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности к начальному периоду.

6. Малоэтажное строительство в России на сегодняшний день является одним из самых перспективных и имеющих большой потенциал направлений. По прогнозам Правительства Российской Федерации доля малоэтажного строительства в общем вводе жилья к 2020 году должна составить не менее 70%.

7. Объектом исследования в данной работе выступает ООО «Ремстроймонтаж». Предметом деятельности общества является строительство, реконструкция, реставрация, ремонт производственных и непроизводственных объектов и их эксплуатация, а также осуществление других работ и оказание других услуг, не запрещенных и не противоречащих действующему законодательству РФ.

Инвестиционный проект ООО «Ремстроймонтаж», направленный на строительство малоэтажного жилищного комплекса в административных границах г. Томске. Рассчитанные экономические показатели свидетельствуют, о том, что проект является коммерчески выгодным и экономически обоснованным. Срок окупаемости проекта составляет 3 года и 5 месяцев. Дисконтированный срок окупаемости составляет 3 года и 9 месяцев, что меньше запланированного горизонта планирования. Чистая текущая стоимость проекта составляет 29219,29 тыс. руб. Внутренняя норма доходности составляет 41%, данное значение значительно превышает выбранную для расчёта процентную ставку. Индекс рентабельности равный 1,35 характеризует объект как рентабельный, с оптимальным запасом прочности.

8. Наиболее целесообразной моделью для ООО «Ремстроймонтаж» представляется стратегическая, потому что работники предприятия должны, в первую очередь, осознавать стабильность системы КСО организации, к тому же, предложенные элементы не будут уж сильно накладны для ООО «Ремстроймонтаж». Таким образом, предложенные социальные гарантии сотрудникам предприятия будут действовать на постоянной основе, что полезно не только для персонала, но и так же благотворно влияет на имидж всего предприятия в целом.

9. Система КСО ООО «Ремстроймонтаж» все-таки будет внутренней, и базироваться, в первую очередь, на удовлетворении интересов персонала, собственников и руководства предприятия. ООО «Ремстроймонтаж» является организацией с ограниченными финансовыми возможностями (к тому же планирует привлекать заемные средства для возведения микрорайона), поэтому в настоящий момент не может позволить себе реализовывать социальные проекты общественной значимости.

#### **Список использованных источников**

1. Агеева Т.В. Методы оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов малоэтажного строительства / Т.В. Агеева // Электронный ресурс. URL: <https://creativeconomy.ru/lib/6763> (дата обращения 02.01.2019)
2. Бессонов, М.С. Проблемные вопросы развития малоэтажного домостроения в Российской Федерации / М.С. Бессонов // Молодой ученый, 2019. – №2. – С. 386 – 388.
3. Борисова О.В. Инвестиции. В 2 т. Т.1. Инвестиционный анализ / О.В. Борисова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 218 с.
4. Глущенко М. Инвестиционная привлекательность предприятий жилищной сферы / М. Глущенко. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. – 216 с.
5. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 25.12.2018) статья 55 пункт 2 // Электронный ресурс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51040/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/) (дата обращения 07.03.2019)
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка / А. Дамодаран. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2017. – 362 с.
7. Егоршин Р. У малоэтажного строительства особый прицел / Р. Егоршин // Точка опоры, 2018. – № 12. – С. 67 – 70.
8. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Д.А. Ендовицкий. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 395 с.
9. Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность / Н.В. Киселева. – М.: КноРус, 2014. – 89 с.
10. Кравченко Н.А. Инвестиционный анализ / Н.А. Кравченко. – М.: Дело, 2017. – 330 с.
11. Липсиц И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы / И.В. Липсиц. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 617 с.

12. Михайлова Э.А., Орлова Л.Н. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие / Э.А. Михайлова, Л.Н. Орлова // Электронный ресурс. URL: <http://www.aup.ru/books/m673/> (дата обращения 23.04.2019)
13. Руткаускас Т., Сапегин А. Ситуация в отрасли. Проблемы и решения. Незавершенное жилищное строительство как сегмент рынка жилья / Т. Руткаускас, А. Сапегин // Электронный ресурс. URL: <http://www.nus-ural.ru/archive/2015/9/250/309/> (дата обращения 08.04.2019)
14. Селютина Л.Г. Конкурентные процессы в современном строительстве / Л.Г. Селютина // Вестник ИНЖЭКОНа, 2018. – № 1(60). – С. 101 – 106.
15. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Экономическая оценка инвестиционных проектов / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – Москва: ЮНИТИ, 2009. – 287 с.
16. Социальное измерение в бизнесе. Международный форум лидеров бизнеса под эгидой Принца Уэльского. – М.: НП Социальные инвестиции, Изд. дом «Красная площадь», 2001. – 25 с.
17. Становая Е. Рынок малоэтажного строительства. Итоги 2018 года / Е. Становая // Электронный ресурс. URL: <https://vsenovostroyki.ru/expert/15013/> (дата обращения 06.05.2019)
18. Степанович М.Ю. Малоэтажное жилищное строительство: особенности и проблемы развития в России / М.Ю. Степанович // Электронный ресурс. URL: <https://moluch.ru/archive/92/20038/> (дата обращения 04.03.2019)
19. Третьяков М.М., Покровская Р.Ю. Состояние и перспективы развития рынка малоэтажного строительства / Р.Ю. Покровская, М.М. Третьяков // Молодой ученый, 2019. — № 3. – С. 401 – 404.
20. Федоров Е.В. Малоэтажное строительство – перспективы инвестирования / Е.В. Федоров // Электронный ресурс. URL: <http://tv-bis.ru/investitsii-v-nedvizhimost/662-maloetazhnoe-stroitelstvo.html> (дата обращения 15.05.2019)

