

Литература и источники:

1. Аракелова И.В. Концепция ценностного управления в структурах малого предпринимательства // Изв. ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы)». Вып. 14: меж-вуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – 16 (103). – С. 69–100.
2. Варламов А.С. Совершенствование управления ассортиментом на современных производственных предприятиях // Известия Челябинского научного центра. – 2000. – №4. – С. 97–99.
3. Горохов Б.А. Ресурсная модель стратегического менеджмента и ее инструментарий // Реферативный журнал. Серия 2. Экономика. – 1998. – №4.
4. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления / Учебное пособие. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998.
5. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 1993.
6. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М.: Радио и Связь, 1993.
7. Чкалова О.В. Торговое дело: Учебное пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 48 с.

СТОИМОСТЬ ВРЕМЕНИ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА

М.В. Витухин

Научный руководитель – А.Б. Коган

Время – это важнейший ресурс, которым мы обладаем. Один человек, общество – физические лица, когда мы говорим о них, мы понимаем время только как жизненный ресурс. Но если мы говорим про время и его восприятие в плоскости юридических лиц, этот ресурс приобретает огромное множество аспектов. Есть популярное выражение: «Время – деньги», это выражение понимается так: потеря времени равносильна потере денег. Время – это главный критерий продуктивности. Чем больше результатов достигнуто за меньшее время – тем продуктивнее работа. Продуктивность же юридических лиц измеряется величиной их прибыли. Поэтому финансовый результат организации является одним из главных показателей ее деятельности.

На неудовлетворительный финансовый результат организации может повлиять огромное количество факторов. Но два фактора точно остаются неизменно решающими – это выбор управленческого решения, а так же срок выполнения поручений руководства. Предположим, что управленческое решение принято верное, это значит что остается один очевидный фактор – это время выполнения поручений.

Рассмотрим взаимосвязь времени получения земельного участка в аренду под строительство жилого дома с внутренней нормой доходности (IRR) девелоперского проекта в целом. В настоящий момент практически все подобные сделки проходят через торги, но в случае, если юридическое лицо является владельцем объекта незавершенного строительства на земельном участке принадлежащем государству, на основании подпункта 6 пункта 2 статьи 39.3 Земельного кодекса РФ, оно имеет пра-

во арендовать земельный участок, на котором находится объект незавершенного строительства, для завершения строительства данного объекта без проведения торгов.

«Упрощенная экономическая модель выглядит следующим образом. Площадь продаваемых помещений (т.е. сумма общих площадей квартир) по всему объекту составляет 10 000 кв.м. Для получения технических условий требуется 20 млн руб. Аренда земельного участка составляет 200 000 руб./мес. Момент аренды земли – это момент начала проекта. На проектирование и строительство объекта уходит 3 года и расходуется 415,2 млн руб. Таким образом, полные затраты на строительство объекта спустя 3 года составляют 442 400 тыс. руб., а стоимость 1 кв. м составляет 44 240 руб. Продажа квартир дольщикам осуществляется на основе закона 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...». Продажи начинаются на втором году, возрастают и заканчиваются на третьем году. Цена 1 кв. м. неизменна и составляет 50 тыс. руб. Эти данные сведены в табл. 1.

Таблица 1 – Динамика доходов и затрат по проекту жилищного строительства (млн. руб.)

Показатель	Период (t)			
	0й год	1й год	2й год	3й год
Доходы от продажи квартир			125	375
Затраты	20	146,9	136,4	139,1
Сальдо (NCF_t)	-20	-166,9	- 178,3	57,6

Примечание: 0-й период – это так называемый «текущий» момент времени – момент времени, в который происходит оформление земельного участка в аренду. Доходы от продажи квартир определяются как произведение количества продаваемых кв. м. и их цены» [5, с.42].

Рассчитаем внутреннюю норму доходности по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{NCF_t}{(1 + IRR)^t} = 0 \quad (1)$$

Для быстрого расчёта воспользуемся программой Excel, создав таблицу со всеми необходимыми исходными данными и воспользовавшись функцией = ВСД. Необходимые данные приведены в табл. 2.

Таблица 2 – Данные для расчета

Показатель	Период (t)			
	0й год	1й год	2й год	3й год
Первоначальные затраты	20			
Денежный доход			125	375
Денежный расход	20	146,9	136,4	139,1
Денежный поток	-20	-146,9	-11,4	235,9

Внутренняя норма доходности по формуле составит 15 %.

Однако, на практике данный расчет не является корректным. Так как процесс заключения договора аренды на земельный участок не редко может затянуться на срок вплоть до одного года. Это происходит в ходе различных бюрократических

процедур. К заявлению на предоставление земельного участка в аренду необходимо приложить стандартные приложения от 7 до 10 различных документов, в зависимости от того, кто конкретно подает Заявление. Стандартное время ответа на заявление – 30 рабочих дней. Но не стоит полагаться на этот срок, в действительности получение ответа может занять 3 – 4 месяца, т.к. каждый договор индивидуален. В ходе юридической проверки правомерности права заключения договора аренды, мэрия города запрашивает у Застройщика дополнительные документы, разъясняющие различные факты о Застройщике. Таким образом, на проверку права Застройщика заключить договор требуется срок в несколько раз больше минимально заявленного.

После получения положительного ответа начинается этап подготовки непосредственно договора аренды земельного участка. Подготовкой договора занимается муниципалитет, и это может занять до 2 месяцев, так как при заключении договора к Застройщику могут возникнуть вопросы иного характера, на которые он должен будет ответить, предоставив необходимые документы. После подготовки договора муниципалитет передает договор Застройщику для согласования и подписи. Однако, первый вариант договора не всегда подписывается обеими сторонами, так как муниципалитет, составляя договор, как одна сторона бизнес-процесса, стремится извлечь как можно большую прибыль для муниципалитета. Не редко предлагая неприемлемые для Застройщика условия. Как либо править или корректировать договор Застройщику запрещено, можно лишь писать протокол разногласий и решать спорные моменты в переписке, вплоть до того как будет найден консенсус. После достижения соглашения мэрия повторно выдает договор аренды земельного участка который устраивает уже обе стороны. Застройщик подписывает его со своей стороны и сдает в мэрию.

Далее этот договор подписывается уже со стороны муниципалитета, данная процедура может занять до 1 месяца. На следующей ступени мэрия передает договор в Росреестр для регистрации, эта процедура занимает 14 рабочих дней. И только пройдя весь этот путь Застройщик имеет на руках заключенный договор аренды земельного участка с правом завершения строительства объекта незавершенного строительства.

Итак, вернемся ко времени. В теории, стандартные процедуры занимающие 2 месяца, в действительности, при реалистичном прогнозировании, занимают 10 месяцев. Но главной неожиданностью для Застройщиков становится не факт увеличения сроков получения правовых документов, а факт того, что после заключения договора аренды организация обязана не только ежемесячно выплачивать аренду земельного участка, *но и оплатить пользование земельным участком за весь период владения объектом незавершенного строительства*. Сумма за пользование земельным участком рассчитывается ежемесячно, за каждый месяц владения объектом незавершенного строительства и равна сумме аренды земельного участка.

Продemonстрируем значимость данного непредвиденного платежа на рассмотренном ранее примере. Предположим, Застройщик уже 3 года владеет объектом незавершенного строительства. Появляется дополнительная статья расходов равная 7,2 млн. руб. за пользование земельным участком, которую можно отнести на период до начала строительства и проектирования. Таким образом, полные затраты на строительство объекта спустя 3 года составят не 442 400 тыс. руб., а 449 600 тыс. руб. Себестоимость 1 кв. м теперь составит 44 960 руб. При неизменной цене за 1 кв. м равной 50 тыс. руб. Эти данные сведены в табл. 3.

Таблица 3 – Динамика доходов и затрат по проекту жилищного строительства (млн руб.)

Показатель	Период (t)			
	0й год	1й год	2й год	3й год
Доходы от продажи квартир			125	375
Затраты	27,2	146,9	136,4	139,1
Сальдо (NCF_t)	-27,2	-174,1	- 185,5	50,4

Расчет внутренней нормы доходности с новыми данными приведен в табл. 4.

Таблица 4 – Расчет внутренней нормы доходности

Показатель	Период (t)			
	0й год	1й год	2й год	3й год
Первоначальные затраты	27,2			
Денежный доход			125	375
Денежный расход	27,2	146,9	136,4	139,1
Денежный поток	-27,2	-146,9	-11,4	235,9

Теперь внутренняя норма доходности составит уже 12 %.

Таким образом, мы выяснили, что время затраченное при заключении договора аренды земельного участка, на практике может стоить Застройщику 3% внутренней нормы доходности, что в нашем примере составило 20% всей ожидаемой доходности. Стоит отметить, что эта разница приведена без учета сопутствующих затрат вынужденного простоя.

Литература и источники:

1. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. От 01.01.2017г.) "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации".
2. Федеральный закон от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 01.01.2017) "Земельный кодекс Российской Федерации".
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 1008 с.
4. Коган А. Б. Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций : монография [Электронный ресурс] / А. Б. Коган ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2014. – 1 электрон.-оптич. диск (CD-R). 222с.
5. Коган А. Б. Обоснования «справедливой» рентабельности и цен недвижимости / А. Б. Коган // Экономика строительства. – 2010. – № 3. – С. 41-44.