

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИ ЗАСТРОЙКЕ СВОБОДНОГО УЧАСТКА В ГОРОДЕ

Бизнес-план для участия в тендере на застройку свободного участка в городе разрабатывается при пяти ограничениях: по времени разработки; надежности первичной информации о рыночной стоимости квадратного метра площади; цене продаж квадратного метра площади при коммерческой застройке, периоду продаж, если объект застройки предназначен для нескольких собственников, схеме финансирования. Эти ограничения обуславливают высокие требования к разработчикам бизнес процессов, которые должны обеспечить достаточную точность показателей бизнес плана при использовании упрощенной методики их расчета. Законы конкуренции в рыночной экономике требуют на стадии тендера экспертно оценить возможный рост технического уровня производимой продукции и методов ее изготовления. Предполагается, что конкурентоспособность строительной продукции будет обеспечена повышением ее потребительских качеств и снижением издержек строительства.

Реальное повышение потребительских качеств строительной продукции должно быть обеспечено позднее за счет конструкторских инноваций, при проектировании новых зданий и сооружений, путем придания им новых функций, улучшения эксплуатационных характеристик, изменения дизайна, а также в результате использования инновационных технологий строительства.

Ограничение по времени при разработке бизнес-плана

Требование ограничения по времени при разработке бизнес-плана для тендера прежде всего касается расчета сметной стоимости строительно-монтажных работ. Календарное планирование потребности финансовых ресурсов производится укрупненно методом бюджетирования.

Метод бюджетирования включает пять этапов.

На первом этапе рассчитывается суммарная сметная стоимость работ по объекту как произведение фактической стоимости квадратного метра здания, достигнутой в отчетном периоде, на объем здания в квадратных метрах. При отсутствии фактической стоимости ее заменяет нормативная сметная стоимость.

На втором этапе рассчитывается сумма платежей за отдельные виды работ по строительству. Суммарная сметная стоимость

относится на работы согласно их доле в смете в отчетном периоде. Доля стоимости работ дифференцируется в зависимости от сложности объекта строительства. Аналогично рассчитывается сметная стоимость работ по объектам обременения, предусмотренных условиями тендера.

На третьем этапе стоимость отдельные виды строительных работ дифференцированно корректируется с использованием экспертных оценок удорожания основных факторов производства.

На четвертом этапе определяются разовые платежи (транши) по каждому виду работ и услуги. Платежи за шаг расчета принятый по соглашению с подрядчиками. Для определения разового платежа сумма платежей за отдельные виды работ делится на количество периодов (шагов расчета) их выполнения в соответствии с принятым графиком реализации проекта.

На пятом этапе разовые платежи распределяются во времени и заносятся в таблицу «Календарная потребность финансовых ресурсов по проекту». Первоначально идет авансовый платеж, затем следующие выплаты. Для организации авансовых платежей в таблице введена точка начала первого шага расчета - нулевой период. Это начало первого шага расчета. Окончание первого шага расчета первый период. Соответственно окончание первого шага расчета – это начало второго шага расчета и так далее по остальным шагам расчета. Первый платеж по работе делится на две части. Одна часть относится на начало шага расчета, а вторая часть на конец шага расчета.

Прогноз рыночной стоимости квадратного метра площади

При формировании прогноза рыночной стоимости квадратного метра площади используются три фактора: сложившееся на конец отчетного периода стоимость квадратного метра площади; конкурентное преимущество объекта строительства; тренд динамики стоимости квадратного метра площади. Важнейшим фактором является конкурентное преимущество объекта строительства.

Анализ конкурентного преимущества объекта строительства выполняется эвристически исходя из здравого смысла. Формируется информация, которая обобщает маркетинговое исследование. Позиции, которые необходимо обобщить объединены в две группы, характеризующие здание и месторасположение участка городской территории.

Здание. Показатели функционального назначения, этажность, площадь, материал здания, особенности конструкции. Факторы конкурентного преимущества, обеспечивающие полезный эффект: наличие клиентов при использовании объектов в коммерческих целях,

технологические факторы здания, включая теплозащиту, подогрев воды солнечной энергией.

Месторасположение участка. Район, микрорайон, улица. Факторы конкурентного преимущества, обеспечивающие полезный эффект: развитая инфраструктура. Инфраструктуру характеризует наличие дорог, удобный транспорт, минимальные расстояния от метро, магазинов, наличием зоны отдыха и занятия спортом, состоянием экологии.

Рыночная цена квадратного метра объекта строительства определится как средняя рыночная цена, сложившаяся на конец отчетного периода поправками на район и микрорайон Минска, тип материала здания, инвестиционной привлекательности здания по формуле:

$$Ц_{pi} = Ц_{p.cpi} \cdot (1 + \Delta p + \Delta m + \Delta m. + \Delta ip), \quad (1)$$

где $Ц_{pi}$ – рыночная цена квадратного метра площади объекта строительства i -го назначения; $Ц_{p.cpi}$ – средняя рыночная цена квадратного метра площади i -го назначения; Δp – поправка на район Минска; Δm – поправка на микрорайон Минска; $\Delta m.$ – поправка на тип материала здания; Δip – поправка инвестиционную привлекательность здания i -го назначения в данном микрорайоне.

Величина трех первых поправок рассчитывается одинаково. Определяется средняя рыночная цена квадратного метра площади, соответственно по районам, микрорайонам, типам материала здания. На втором этапе определяется индекс цены, соответственно для района, микрорайона, типа материала как отношение цены в конкретном районе, микрорайоне, для конкретного типа материала к средней цене. Величина поправки определится как индекс цены за вычетом единицы

Поправка, учитывающая инвестиционную привлекательность квадратного метра новой площади, зависит от двух факторов. Первый фактор. Годовая рентабельность квадратного метра площади при сдаче в аренду. Второй фактор, годовой темп роста цены квадратного метра площади на рынке недвижимости. Годовая рентабельность квадратного метра площади определяется как умноженное на сто процентов отношение годовой арендной платы за квадратный метр общей площади к рыночной цене площади. Годовой темп роста цены квадратного метра площади определяется как умноженное на сто процентов отношение годового прироста рыночной цены квадратного метра площади за отчетный год к рыночной цене квадратного метра площади предшествующего года. В таблице 2. показана последовательность расчета поправки на инвестиционную привлекательность площади объекта строительства.

Таблица 2 - Поправка на инвестиционную привлекательность объекта

№	Показатели	Районы города						Примечание
1	Цена м ² площади в текущем году	*						Цена рыночная
2	Арендная плата за м ² общей площади в месяц							Справочная
3	Арендная плата за год							12*стр.2
4	Рентабельность квадратного метра площади за год							100%* стр.3/ стр.1
5	Цена м ² в предыдущем году	*						Цена рыночная
6	Индекс цены м ² площади							стр.1./ стр.5.
7	Прирост цены м ² площади, %							100%* (стр.6.-1)
8	Темп роста активов при эксплуатации площади							стр.4+ стр.7
9	Средний темп роста активов, %							Среднее по стр.8.
10	Индекс инвестиционной привлекательности							стр.8/9
11	Поправка на инвестиционную привлекательность							(стр.10)-1

Цена продаж квадратного метра коммерческой площади

Цена продаж квадратного метра площади здания имеет два варианта. Первый вариант при продаже здания после завершения строительства. В этом варианте принимается рыночная цена квадратного метра площади. Она одинаковая на весь период продаж. Второй вариант при продаже части здания до завершения строительства. В этом варианте цена продаж квадратного метра предварительно проданной площади ниже рыночной и возрастает по мере готовности здания. К моменту завершения строительства потери в цене будут компенсированы процентным доходом от предварительно поступившей выручки.

Технология расчета цены продаж требует создать специфическое деление расчетного периода, которое в дальнейших расчетах не используется. За нулевой шаг принимается отрезок времени в десять дней. В этот отрезок времени планируются интенсивные продажи. Влево и вправо от нулевого шага идут кварталы (полугодия) расчетного периода по нарастанию.

Идея расчета цены продаж. В нулевой шаг расчета равный десяти дням продаж квадратного метра площади здания происходит по рыночной цене без потерь. При более поздних продажах, цена продаж остается рыночной. Это ведет потерям инвестора, в виде процентного дохода, поскольку выручки от реализации поступает позднее. Потери возможно полностью или частично компенсировать поступлениями от продаж в период строительства. Компенсация потерь обеспечивается, если цена ранних продаж принимается выше цены равноэффективной. Равноэффективная цена при ранних продажах обеспечивает эквивалент доходов при ранних продажах и продажах за нулевой шаг расчета.

Полную компенсацию потерь поздних продаж обеспечивает «Цена продаж компенсирующая», используемая в период строительства. Цена продаж компенсирующая может оказаться близкой к рыночной цене или даже больше ее. Это недопустимо, поскольку не будет интереса покупателей к ранним покупкам площади.

Цена при ранних продажах должно оставаться привлекательной. Минимально допустимое снижение цены при ранних продажах обеспечивается при использовании индикативной цены. Индикативная цена определяется как средняя двух цен рыночной и компенсирующей.

Окончательно цена ранних продаж выбирается как меньшая из двух цен: компенсирующей цены и индикативной цены. Для определения компенсирующей цены предусматривается расчет «Переводного коэффициента цены продаж», корректирующего рыночную цену по шагам расчета. Для ранних продаж это будет коэффициент дисконтирования, для поздних продаж коэффициент капитализации. Дифференциация коэффициентов обеспечивается тем, что номерам шагов расчета в период строительства придано отрицательное значение. Переводный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$A=(1+E_k)^n, \quad (2)$$

где, E_k – ставка платы за кредит за шаг расчета (квартал, полугодие), ставка платы за кредит: полугодовая равна половине годовой ставки; квартальная равна четвертой части годовой ставки; n - номер периода строительства с присвоенным ему отрицательным или положительным значением.

Переводный коэффициент при освобождении от отрицательного знака номера периода строительства рассчитывается по формуле:

$$A=1/(1+E_k)^n, \quad (3)$$

где n - периоды эксплуатации по абсолютной величине

Планирование баланса инвестиций и их источников

Баланс потребности инвестиций и их источников обеспечивает устойчивую реализацию бизнес-плана. Все необходимые платежи по проекту должны быть обеспечены финансовыми ресурсами по годам реализации проекта. Отправной точкой баланса является календарная потребность финансовых ресурсов. Часть финансовых ресурсов обеспечивают выручка от реализации площадей без НДС. Остальные платежи обеспечиваются инвестициями. Во второй части баланса приводятся источники инвестиций включающие: ресурсы инвестора, которые задаются в процентах от величины инвестиций; кредит банка.

Календарное планирование баланса проекта учитывает, что кредитные ресурсы банка поступают после того, как будут исчерпаны ресурсы инвестора. Таким образом, в балансе необходимо

предусмотреть правильную очередность использования источников финансирования. Необходимые финансовые ресурсы по периодам должны быть показаны на начало первого шага расчета (нулевой шаг) и далее на конец шага расчета. Конец первого шага расчета является началом второго шага и так далее. Это позволяет в дальнейшем учитывать, что кредит выдается на начало шага расчета, а погашения и обслуживания кредита инвестор производит на конец шага расчета.

В дальнейших расчетах возникает дуализм понятий «Чистая прибыль» от продаж после выплаты налога на прибыль» и «Чистый доход инвестора». Это обусловлено противоречием финансовых отношений. Инвестор из одного денежного потока выплачивает налог на прибыль, погашает кредит банка, возвращает свои инвестиции и получает свою чистую прибыль. Все, что останется инвестору после погашения кредита и возврата инвестиций будет его чистой прибылью. Прибыль инвестора и прибыль для целей налогообложения отличаются.

Дуализм понятия «прибыль» обуславливает два варианта расчета чистого дохода инвестора:

– в период строительства «Чистый доход инвестора» равен выручке от предварительных продаж за минусом налога на добавленную стоимость;

– в период эксплуатации «Чистый доход инвестора» равен «Чистой прибыли» от продаж за минусом выплат по обслуживанию кредита (процентов по кредиту).

В проекте для упрощения расчетов по кредитованию, предварительно налог на прибыль начисляется без учета выплат по обслуживанию кредита (процентов по кредиту), затем предусмотрена компенсация излишне начисленного налога на прибыль. Величина компенсации определится после расчета величины процентов по кредиту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов. Утверждено постановлением Министерства экономики от 31.08.05, № 158.

2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. /Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.– 1341 с.

3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов/ Пер. с англ.; Под ред. Л.П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с.

4. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений: Пер. с англ. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 432 с.

5. Гусаков Б., Экономическая эффективность инвестиций собственника.- М. Минск.: НПЖ Финансы, учет, аудит.-1998.-216с.