

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Экономический научный журнал

В НОМЕРЕ

ВОПРОСЫ
ВОЗНИКАЮЩИЕ
ПРИ ОСПАРИВАНИЕ
КАДАСТРОВОЙ
СТОИМОСТИ

ФИНАНСОВЫЙ
АНАЛИЗ
ПРЕДПРИЯТИЯ

БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЙ



Investment Evaluation
Economic scientific magazine

Выпуск №2 (14) 2019 г.

Учредитель издания

Общество с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности» (ООО «ЦЭПЭС»).

Адрес: 141090, Московская область, г. Королёв, мкр. Юбилейный, ул. Пионерская, д. ¼, офис L.

Редакционный совет

Барамзин К.Н., кандидат технических наук, генеральный директор Общества с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности».

Сидорович А.В., доктор экономических наук, Директор Казахстанского филиала МГУ им. Ломоносова, профессор кафедры государственной политики факультета политологии МГУ им. Ломоносова.

Тарануха Ю.В., доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Хубиев К.А., доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Дураковский А.П., кандидат технических наук, доцент, руководитель Межкафедрального учебно - научного центра информационной безопасности факультета «Кибернетика и информационная безопасность» НИЯУ МИФИ.

Жук В.Д., кандидат технических наук, финансовый директор Фармацевтической производственной компании ФармВИЛАР.

Зубенко В.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова

Иванов А.Н., кандидат экономических наук, MBA (финансы), управляющий партнер Goldburg Investments LTD.

Игнатов С.И., кандидат экономических наук, управляющий директор Goldburg Investments LTD.

Кунашева Д.Б., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Казахстанского филиала МГУ им. Ломоносова.

Невский С.И., кандидат экономических наук, доцент кафедры истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

Никитина Н.И., кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Орынбасарова С.Е., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Казахстанского филиала МГУ им. Ломоносова.

Прокофьева М.А., кандидат экономических наук, доцент, МГУ им. Ломоносова.

Торицын И.В., кандидат технических наук, старший научный сотрудник, заместитель председателя комитета по экономическим вопросам совета депутатов городского округа Королев М.О.

Хохлов Н.В., кандидат физико-математических наук, начальник управления корпорации «ГазЭнергоСтрой».

Редакционная коллегия

Гаврилин Н.П., к.т.н., начальник отдела интеллектуальной собственности ЗАО «Компания НЭП».

Горбач Г.Г., преподаватель кафедры экономики Казахстанского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова.

Ильин А.А., к.т.н., ЗАО «Компания НЭП».

Лекаркина Т.Н., к.б.н., старший научный сотрудник, научный стаж в сфере микробиологии 43 года, работала редактором во Всероссийском Институте Научной и Технической Информации РАН.

Панов Г.А., к.м.н., заведующий кафедрой китайской медицины Института восточной медицины РУДН.

Постоюк Н.А., к.фарм.н., старший научный сотрудник Центра фармакопеи и международного сотрудничества.

Похильный Е.Ю., к.э.н., заместитель финансового директора ООО «ЦОФ «Анжерская», аттестованный ФСФР специалист в области финансовых рынков, специалист, по оценке стоимости предприятия.

Баева Ю.В., заместитель заведующего кафедрой экономики Казахстанского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова

Голованов И.С., инженер-исследователь Института органической химии

им. Н.Д. Зелинского Российской академии наук.

Краханев В.С., Zend Certified Engineer, специалист по информационным технологиям и информационной безопасности, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ».

Рябков А.С., специалист по информационным технологиям, информационной безопасности.

Пьетро Де Мартини Уголотти, магистр наук, руководитель проекта компании «Tecnimont Civil Construction», Милан, Италия.

Одэ Фабье, магистр экономики, Финансовая группа «Turenne Lafayette», Париж, Франция.

Главный редактор:

Лекаркина Н.К., к.э.н., заместитель генерального директора Центра экономико-правовой экспертизы собственности.

Заместитель главного редактора:

Барамзин Н.К., заместитель генерального директора по информационным технологиям ООО «ЦЭПЭС», специалист по комплексному

обеспечению информационной безопасности автоматизированных систем, специалист по оценке стоимости предприятия, специалист в области бухгалтерского учета и аудита.

Литературный редактор:

Барамзина А.М.

© Общество с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности», 2019.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Эл №ФС77-63024 от 10 сентября 2015 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Адрес редакции: 141090, Московская область, г. Королёв, мкр. Юбилейный, ул. Пионерская, д. 1/4 офис L, редакция журнала Экономический научный журнал «Оценка инвестиций».

Интернет-сайт: www.esm-invest.com

Электронная почта: info@esm-invest.ru

Facebook:

<https://www.facebook.com/esminvest>

Instagram:

www.instagram.com/Cepes.Financial_system

Яндекс.Дзен:

zen.yandex.ru/esm_invest

Редакция оставляет за собой право дополнительно привлекать к рецензированию научных статей профильных специалистов, в зависимости от тематики присылаемых работ.

Перепечатка или иное воспроизведение материалов допускается только с согласия редакции.

Number №2 (14) 2019 г.

The founder of the publication

CEPES. Address: 141090 Russian Federation, Moscow region, Korolev, md. Jubilee, Pioneerskaya st., 1/4, office L.

Editorial council

Baramzin K.N., Candidate of Engineering Sciences, CEO CEPES.

Sidorovich A.V., Doctor of Economics, professor, Moscow State University of Lomonosov.

Taranukha Y.V., Doctor of economic Sciences, Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

Hubiev K. A., Doctor of economic Sciences, Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

Durakovskiy A.P., Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor, National Research Nuclear University «MEPhI».

Zhuk V.D., Candidate of Engineering Sciences, Financial Director FPK FarmVILAR.

Zubenko V.A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Lomonosov Moscow State University.

Ivanov A.N., Candidate of Economic Sciences, MBA (Finance), managing partner of Goldberg Investments LTD.

Ignatov S.N., Candidate of Economic Sciences, managing director of Goldberg Investments LTD.

Kunasheva D.B., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kazakhstan branch of Lomonosov Moscow State University.

Editorial Board

Gavrilin N.P., Candidate of Engineering Sciences, head of intellectual property Department The company NEP.

Gorbach G.G. Lecturer at the Department of Economics, Kazakhstan branch of Lomonosov Moscow State University.

Ilyin A.A., Candidate of Engineering Sciences, ZAO «The company NEP».

Lekarkina T.P., Candidate of Biological Sciences, senior researcher. Has a 43 years scientific experience in the field of Microbiology. Worked as an editor at the Russian Institute for

Nevsky

Nikitina N. I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

Nevsky S.I. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

Orynbasarova S.E. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kazakhstan branch of Lomonosov Moscow State University.

Prokofieva M.A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow State University of Lomonosov.

Toritsyn I.V., Candidate of Engineering Sciences, senior researcher, deputy chairman of the Committee on Economic Affairs of the Board of Deputies of the urban district Korolev of Moscow Region.

Khokhlov N.V. Candidate of Physico-Mathematical Sciences, Head of department in Corporation «Gazenergostroy».

Scientific and Technical Information (VINITI RAS).

Panov G.A., Candidate of Medical Sciences, head of the Department of Chinese medicine in Peoples' Friendship University of Russia.

Postoyuk N.A., Candidate of Pharmaceutical Sciences, senior researcher at the Center pharmacopoeia and international cooperation.

Pokhily E.Y., certified FSFR expert in the field of financial markets, specialist valuation of enterprise, graduate student management Drafts and programs REU them. GV Plekhanov.

Golovanov I.S., engineer-researcher at the Institute of Organic Chemistry ND Zelinsky Russian Academy of Sciences.

Krahalev V.S., Zend Certified Engineer, expert on information technology and information security, National Research Nuclear University «MEPhI».

Ryabkov A.S., expert on information technology and information security, Scientific-implementation enterprise «BOLID».

Pietro De Martini Ugolotti, Master of Science, Civil and Structural Engineer - Geotechnical Specialist and Project Leader - Tecnimont Civil Construction, Milano, Italy.

Fabien Odet, Master of Economics, Financial turenne lafayette group, Paris, France.

Chief Editor:

Lekarkina N.K., Candidate of Economic Sciences, Deputy Director, CEPES.

systems, specialist valuation of enterprise, specialist in accounting and auditing.

Deputy Chief Editor: Baramzin N.K., Deputy General Director for IT CEPES, specialist in complex information security of automated

Literary editor: Baramzina A.M.

© CEPES, 2019

The certificate of registration of mass media Эл №ФС77-63024 from 10 September 2015, issued by the Federal Supervision Agency for Information Technologies and Communications (Roskomnadzor).

Address of the editorial office: 141090 Russian Federation, Moscow region, Korolev, md. Jubilee, Pioneerskaya st., 1/4, office L. editorial office of economical science magazine «Investment evaluation».

Web-site: www.esm-invest.com

E-mail: info@esm-invest.ru

Facebook:

<https://www.facebook.com/esminvest>

Instagram:

www.instagram.com/Cepes.Financial_system

Yandex Zen:

zen.yandex.ru/esm_invest

Redaction reserves the right to additionally involve reviewing of scientific papers by specialists, depending on the subject of the submitted works.

Reprinting or other reproduction is permitted only with the consent of the publisher.

Уважаемые читатели!

Поздравляем с наступающим новым годом и представляем четырнадцатый номер Журнала «Оценка инвестиций»!

В этом году у нас произошло много изменений.

Мы перешли на новый график выпуска номеров журнала – теперь мы будем выпускать новый номер два раза в год, однако статьи стали более практическими, а объем журнала стал больше.

Мы стали выпускать больше материалов в рубрике «Заметки», поскольку иногда у наших авторов бывают интересные мысли, которыми хочется делиться с читателями каждый день, а не только два раза в год. Рубрика «Заметки» обновляется каждый день.

Мы выпустили «Справочник типовых рыночных корректировок» - инструмент для профессиональных оценщиков. В нем мы отразили тенденции и основные соотношения, характерные для рынка недвижимости г. Москвы и Московской области за 2015 – 2019 гг.

Мы улучшили наши онлайн-сервисы «Финансовый анализ» и «Оценка бизнеса», теперь они работают лучше и быстрее, чем раньше.

Мы бы хотели поздравить члена нашей редакционной коллегии Ивана Сергеевича Голованова из Российской академии наук с успешной защитой кандидатской диссертации. 4 декабря 2019 г. члены диссертационного совета единогласно поддержали присвоение Ивану Сергеевичу ученой степени кандидата химических наук по специальности 02.00.03 – «органическая химия».

Мы приглашаем заинтересованных исследователей к публикации своих материалов на страницах нашего журнала. Как и прежде, журнал - это площадка для обмена научным и практическим опытом в сфере экономических исследований, а также исследований на стыке наук.

Выражаю благодарность авторам номера, редакционной коллегии, коллективу редакции за их упорный труд в создании журнала.

С уважением
Главный редактор
Экономического научного журнала
«Оценка инвестиций»
кандидат экономических наук
Лекаркина Надежда Константиновна

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

Рубрика Оспаривание кадастровой стоимости	8
К вопросу оспаривания кадастровой стоимости. Часть 2.....	9
Можно ли обратиться в суд для оспаривания кадастровой стоимости без отчета оценщика?	17
Рубрика Финансовый анализ.....	25
Возможности анализа оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	26
Финансовый анализ предприятия: цели, задачи, практическая необходимость	35
Рубрика Привлечение инвестиций	45
Рубль против доллара	46
Особенности сделок купли-продажи квартиры по доверенности.....	53
Рубрика Бизнес моделирование.....	61
Во сколько обойдется для бизнеса разработка сайта в 2019-2020 году	62
Сколько стоит открыть небольшую кондитерскую и насколько это выгодно?	71
Оценка рисков и анализ инвестиционной привлекательности земельных активов для малоэтажного и коттеджного строительства	78
Рубрика Инвестиционное проектирование	87
Финансовая оценка бизнес-проекта и контроль его выполнения	88

РУБРИКА
ОСПАРИВАНИЕ
КАДАСТРОВОЙ
СТОИМОСТИ

Барамзин Константин Николаевич
Генеральный директор ООО «ЦЭПЭС»
ученая степень – кандидат технических наук
адрес электронной почты – bkn@esm-invest.com

К ВОПРОСУ ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ.

ЧАСТЬ 2

Аннотация. Статья содержит результаты анализа текущей ситуации с оспариванием кадастровой стоимости, влиянием на процесс оспаривания решений Верховного Суда, позиций судов относительно учета налога на добавленную стоимость в составе рыночной и кадастровой стоимости, понятие стоимости в пользовании.

Ключевые слова: оспаривание кадастровой стоимости, рыночная стоимость, кадастровая стоимость, стоимость в пользовании.

Baramzin K.N.
General Director CEPES
Scientific degree - Candidate of Technical Sciences
e-mail - bkn@esm-invest.com

THE QUESTION OF CHALLENGING THE CADASTRAL VALUE.

PART 2

Annotation: The article contains the results of the analysis of the current situation with the challenge of cadastral value, the impact on the process of challenging the decisions of the Supreme Court, the positions of the courts on the accounting of value added tax as part of the market and cadastral value, the concept of value in use.

Keywords: the contestation of the cadastral value, market value, cadastral value, value-in-use.

К ВОПРОСУ ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ.

ЧАСТЬ 2

Настоящая статья является логическим продолжением ранее опубликованной в 2016 году статьи «К вопросу оспаривания кадастровой стоимости» [1]. За прошедшие три года тема оспаривания кадастровой стоимости приобрела значительное развитие. Фактически были проведены два цикла оспаривания кадастровой стоимости, определенной на 01.01.2016 г. и на 01.01.2018 г.

Следовало бы заметить, что позиция государства по отношению к кадастровой стоимости не изменилась, государству объективно выгодно видеть кадастровую стоимость выше рыночной, поскольку даже при достаточно массовом ее оспаривании основная масса налогоплательщиков будет уплачивать налоги с завышенной кадастровой стоимости. Кроме того, результаты оспаривания кадастровой стоимости, например, в цикле на 01.01.2016 г., не нашли отражения при определении кадастровой стоимости на 01.01.2018 г., что привело к повторению процедур оспаривания, к временным и материальным затратам собственников недвижимости.

Уместно вспомнить, что в давно сложившейся экономике стран Европы и США налог на недвижимость является основополагающей составляющей бюджетов. В этих странах также имеются различия между кадастровой (оценочной)

стоимостью недвижимости и рыночной стоимостью. Только в отличие от нашего государства, кадастровая стоимость там устанавливается ниже рыночной на 20–30%. Это, с одной стороны, позволяет снизить возможные ошибки, возникающие при массовой оценке недвижимости, с другой - снижает риск налоговых разбирательств, поскольку оспаривать такую стоимость становится просто не целесообразно.

И все-таки за прошедшие годы произошли изменения, о которых целесообразно поговорить отдельным образом. Это касается учета НДС при оценке рыночной и кадастровой стоимости.

Как известно, Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», не регулирует вопросы определения налога на добавленную стоимость при установлении рыночной или кадастровой стоимости объектов недвижимости, поэтому этот вопрос постепенно перешел в сферу судебных решений. Так, одним из первых решений относительно НДС в рыночной стоимости было постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18.09.2012 № 3139/12. В этом Постановлении Президиума ВАС было указано, что *«в случае если определение рыночной стоимости производится для совершения сделки по отчуждению имущества и*

операции по реализации этого имущества облагаются налогом на добавленную стоимость, предполагается, что цена, определенная на основе рассчитанной независимым оценщиком рыночной стоимости, включает в себя налог на добавленную стоимость.

При данном подходе указание на то, что рыночная стоимость объекта для цели совершения сделки была определена оценщиком без учета налога на добавленную стоимость, должно следовать из отчета».

Позиция ВАС была подтверждена позднее Верховным Судом Российской Федерации, изложенным в определении Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 20.12.2018 № 306-КГ18-13128 по делу № А12-36108/2017; определении Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 23.11.2017 № 308-ЭС17-9467; Определении Верховного Суда от 24.11.2014 г. по делу № 307-ЭС14-162. Позиция ВС РФ состояла в следующем: «В силу положений пункта 2 статьи 153 и подпункта 2 пункта 1 статьи 162 Налогового кодекса при совершении налогооблагаемых операций сумма НДС определяется исходя из всех поступлений налогоплательщику, связанных с расчетами по оплате реализованных товаров (работ, услуг). При этом на основании пункта 1 статьи 168

Налогового кодекса сумма НДС, исчисленная по соответствующим операциям реализации товаров (работ, услуг), предъявляется продавцом к оплате покупателю.

Таким образом, по общему правилу НДС является частью цены договора, подлежащей уплате налогоплательщику со стороны покупателей.

Уплачиваемое (подлежащее уплате) покупателями встречное предоставление за реализованные им товары (работ, услуги) является экономическим источником для взимания данного налога.

Из этого вытекает, что при реализации товаров (работ, услуг) покупателям НДС не может исчисляться в сумме, которая не соответствовала бы реально сформированной цене и не могла быть полностью предъявлена к оплате покупателями в ее составе, что по существу означало бы взимание налога без переложения на потребителя, за счет иного экономического источника - собственного имущества хозяйствующего субъекта (продавца).

В силу статьи 3 Закона об оценочной деятельности определено, что для целей настоящего Федерального закона под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая

всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Учитывая, что продавец должен уплатить НДС при продаже объекта, очевидно, что в доход продавца поступит сумма без НДС. При этом гражданское законодательство не предусматривает возможность уменьшения на сумму НДС ранее согласованной сторонами договорной цены имущества, определенной независимым оценщиком, в которую сумма налога не включалась.

Таким образом, в случае если определение рыночной стоимости производится для совершения сделки по отчуждению имущества и операции по реализации этого имущества облагаются налогом на добавленную стоимость, предполагается, что цена, определенная на основе рассчитанной независимым оценщиком рыночной стоимости, включает в себя налог на добавленную стоимость».

Этими решениями суды фактически определили, что рыночная стоимость, определяемая на основании Федерального закона от 29 июля 1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (рыночная стоимость при реализации имущества), содержит НДС, если это специально не оговорено в отчете.

Еще одним значимым событием периода двух последних циклов оспаривания кадастровой стоимости

является то, что суды обратили внимание на многочисленные иски, где заявители утверждали, что установление кадастровой стоимости в отношении объектов недвижимого имущества в размере, равном их рыночной стоимости с учетом НДС, влечет двойное налогообложение для собственника этого недвижимого имущества. Это обусловлено тем, что в период владения и эксплуатации недвижимого имущества собственник будет исчислять и уплачивать налог на имущество организаций от итоговой величины рыночной стоимости с учетом НДС, установленной судом в качестве кадастровой стоимости, уже включающей в себя налог на добавленную стоимость.

Последовательное продвижение идеи того, что кадастровая стоимость для налогообложения недвижимости должна отражать не стоимость при реализации имущества, а иную стоимость, например, стоимости в пользовании (значит не содержать НДС), вылилось в то, что Верховный и Конституционный суды РФ уделили этому значительное внимание и их решения были положены в основу для определения рыночной стоимости при оспаривании кадастровой стоимости.

Такая позиция (представление стоимости недвижимости без учета НДС) подтверждается определениями Верховного Суда РФ: от 15 февраля 2018 № 5-КГ17-258; от 29 ноября 2018 г. № 5-КГ18-

276; от 9 августа 2018 г. №5-КГ18-96 и рядом других судебных актов.

В частности: в Определении Верховного Суда РФ от 15 февраля 2018 № 5-КГ17-258 указано: «Судебная коллегия по административным делам Верховного Суда Российской Федерации полагает, что выводы судов о включении налога на добавленную стоимость в кадастровую стоимость в размере рыночной, основан на неправильном толковании норм права.

В соответствии с пунктом 1 статьи 39 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - Налоговый кодекс) реализацией товаров, работ, услуг признается передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу.

Согласно статье 146 Налогового кодекса объектом налогообложения налога на добавленную стоимость является реализация товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации.

В соответствии с Федеральным законом от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (далее - Закон об оценочной деятельности) под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, на которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке, а на величине цены

сделки не откроются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, в том числе когда, одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение.

Согласно пункту 4 Федерального стандарта оценки «Цель и виды стоимости (ФСО № 2)», утвержденных приказом Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. № 298 результатом оценки является итоговая величина. Результат оценки может использоваться при определении сторонами цены для совершения сделки или иных действий с объектом оценки, в том числе при совершении сделок купли-продажи, передаче в аренду или залог, страховании, кредитовании, внесении в уставный (складочный) капитал, для целей налогообложения, при составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности, реорганизации юридических лиц и приватизации имущества, разрешении имущественных споров и в иных случаях.

Таким образом, рыночная стоимость объекта оценки определяет наиболее вероятную цену, по которой данный объект может быть отчужден при его реализации.

Само по себе определение рыночной стоимости объекта недвижимости в целях дальнейшей его эксплуатации без реализации этого имущества не создает

объект налогообложения налогом на добавленную стоимость».

Одним из последних судебных решений, затрагивающих тему учета НДС в кадастровой стоимости, было Определение Конституционного Суда РФ от 30 сентября 2019 г. № 2604-0, в котором КС РФ согласился с позицией судов в том, что самостоятельное вычитание компаниями НДС из кадастровой стоимости (фактически самостоятельное снижение налога на имущество), является неправомерным действием. Как отметил КС РФ «...заявитель неправомерно для целей расчета указанного налога самостоятельно уменьшил отраженные в Едином государственном реестре недвижимости показатели кадастровой стоимости налогооблагаемых объектов на сумму налога на добавленную стоимость, включенную в названную стоимость по итогам государственной кадастровой оценки».

Вместе с тем, КС РФ отметил, что «...в письме Министерства финансов Российской Федерации и Федеральной налоговой службы от 26 апреля 2018 года № БС-4-21/8060 со ссылкой на позицию Верховного Суда Российской Федерации, изложенную в определении от 15 февраля 2018 года № 5-КГ17-258, разъяснено, что само по себе определение рыночной стоимости объекта в целях дальнейшей его эксплуатации без реализации этого имущества не создает объект обложения налогом на добавленную стоимость».

КС РФ заметил, что ничто не препятствовало заявителю воспользоваться правом на оспаривание результатов определения кадастровой стоимости и уменьшить базу по налогу на имущество на НДС.

Такая позиция судов высшей инстанции позволяет говорить о двух уровнях рыночной стоимости: рыночной стоимости при реализации имущества и рыночной стоимости в пользовании.

Вроде бы все просто, алгоритм оценки стоимости состоит из двух этапов: определить рыночную стоимость для реализации имущества, а затем скорректировать ее до рыночной стоимости имущества в пользовании.

Так что же мешает Законодателю принять решение о том, что кадастровая стоимость – это стоимость с НДС и использование ее в целях налогообложения должно происходить в двух вариантах: если имущество в пользовании – снять НДС, если сделка с имуществом – учитывать с НДС.

Но не так-то все просто, если компания примет решение уменьшить базу по налогу на имущество на НДС и готова отстаивать свою позицию в суде, ей нужно первоначально оспорить результаты кадастровой оценки и представить оценку рыночной стоимости объекта недвижимости без НДС. Когда суд подтвердит эту оценку, новую базу можно будет использовать для расчета налога на имущество.

Библиографический список

1. Барамзин К.Н. К вопросу оспаривания кадастровой стоимости. //Журнал «Оценка инвестиций». -2016. №1.
2. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18.09.2012 № 3139/12.
3. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 20.12.2018 № 306-КГ18-13128 по делу № А12-36108/2017.
4. Определение Верховного Суда РФ: от 15 февраля 2018 № 5-КГ17-258.
5. Определение Конституционного Суда РФ от 30 сентября 2019 г. № 2604-0.

*Науменко Лариса Сергеевна
Директор Московского офиса
ООО «Центр правового обслуживания»
адрес электронной почты – spo15@pravorf.ru
сайт - <https://pravorf.ru/>*

МОЖНО ЛИ ОБРАТИТЬСЯ В СУД ДЛЯ ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ БЕЗ ОТЧЕТА ОЦЕНЩИКА?

Аннотация. В статье рассмотрены основные требования к оспариванию результатов определения кадастровой стоимости. Анализируется значение отчета об оценке рыночной стоимости для судебного процесса и необходимость его предоставления в зависимости от оснований оспаривания.

Ключевые слова: кадастровая стоимость, рыночная стоимость, отчет об оценке, процесс оспаривания, суд.

Naumenko L.S.
Director Moscow office
Legal Services Center
e-mail - cpo15@pravorf.ru
<https://pravorf.ru/>

IS IT POSSIBLE TO GO TO COURT TO CHALLENGE THE CADASTRAL VALUE WITHOUT THE APPRAISAL REPORT?

Annotation: The article considers the main requirements for challenging the results of determining the cadastral value. The article analyzes the significance of the market value assessment report for the trial and the need to provide it depending on the grounds of contestation.

Keywords: cadastral value, market value, valuation report, challenge process, court.

МОЖНО ЛИ ОБРАТИТЬСЯ В СУД ДЛЯ ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ БЕЗ ОТЧЕТА ОЦЕНЩИКА?

Государственная кадастровая оценка недвижимости осуществляется с использованием методов массовой оценки. Такая методика не всегда позволяет качественно соотнести кадастровую стоимость недвижимости с ее реальной рыночной ценой, поэтому кадастровая стоимость объекта может быть значительно завышена по отношению к ее рыночной стоимости. При этом кадастровая стоимость лежит в основе расчета налога на недвижимость и для справедливого начисления налогов требуется ее систематическая актуализация.

Закон предусматривает возможность оспаривания кадастровой стоимости. Эта процедура позволяет правообладателю снизить налоговое бремя и более эффективно использовать свою недвижимость.

Процесс оспаривания четко регламентирован, законом установлены требования к документации, прилагаемой к заявлению в комиссию, или к иску в суд. Какова роль отчета об оценке в рассматриваемой ситуации, можно ли оспорить кадастровую стоимость, не имея этого документа? Ответим в статье на эти вопросы.

Когда возможен пересмотр

Основания и порядок оспаривания кадастровой стоимости и основные требования к процедуре определены Кодексом административного судопроизводства Российской Федерации, Федеральным законом от 03.07.2016 N 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке», Федеральным законом от 29.07.1998 N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

Кадастровую стоимость можно пересмотреть по основаниям¹:

- установление в отношении недвижимости ее рыночной стоимости на дату, по состоянию на которую установлена кадастровая стоимость;
- недостоверность данных об объекте недвижимости, использованных при определении кадастровой стоимости.

Заявителями могут выступать граждане и организации, органы МСУ и государственные структуры (в отношении государственных объектов) в случае, если результатами определения кадастровой стоимости затрагиваются их интересы, права или обязанности. Обжаловать кадастровую стоимость можно двумя способами: в специально созданной комиссии или в судебном порядке. При этом решение комиссии, если оно не

¹Статья 24.18 ФЗ от 29.07.1998 N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

удовлетворило заявителя, может быть впоследствии обжаловано в суде.

Заявление о пересмотре кадастровой стоимости подается в комиссию или суд в период с момента внесения в ЕГРН результатов определения кадастровой стоимости по дату внесения в ЕГРН результатов определения кадастровой стоимости, полученных в результате очередной государственной оценки.²

На подачу искового заявления в суд у истца есть пять лет с момента, когда в государственный кадастр недвижимости были внесены данные об объекте недвижимости.³

Роль отчета оценщика при обжаловании

Отчет об определении рыночной стоимости объекта, проведенный в соответствии с установленными законом требованиями, является одним из основных доказательств неактуальности кадастровой стоимости объекта. В установленных законом случаях без предоставления этого документа заявления о пересмотре кадастровой стоимости не рассматриваются.

Законом установлен перечень документации, прилагаемой к заявлению об оспаривании.⁴ К таким документам относятся:

1. Копия правоустанавливающего документа на недвижимость.

2. Документы, которыми подтверждается недостоверность сведений об объекте (если заявление о пересмотре подается по причине недостоверности таких сведений).

3. Выписка из ЕГРН о кадастровой стоимости недвижимости, в которой содержится информация об оспариваемых результатах кадастровой стоимости.

4. Документы, которыми подтверждается соблюдение досудебного порядка урегулирования спора (в установленных законом случаях).

5. Документы об оплате госпошлины.

6. Отчет об оценке рыночной стоимости объекта на бумаге и в электронном виде (если заявление о пересмотре подается на основании установления в отношении объекта недвижимости его рыночной стоимости).

Указанный перечень является открытым, к заявлению могут быть приложены и иные документы. Однако, при отсутствии необходимого перечня документации, в том числе отчета, комиссия не примет заявление к рассмотрению, а суд оставит иск без движения. В последнем случае истцу будет назначен срок для устранения недостатков,

² Статья 24.18 ФЗ от 29.07.1998 N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», статья 22 ФЗ от 03.07.2016 N 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке».

³ Статья 245 Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации.

⁴ Статьи 126, 245 Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации, статья 24.18 ФЗ от 29.07.1998 N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», статья 22 ФЗ от 03.07.2016 N 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке».

а если недостатки не будут устранены, суд возвратит иск.

Необходимость предоставления отчета об оценке рыночной стоимости при пересмотре подтверждалась Конституционным Судом РФ. Так, в Постановления КС РФ от 11 июля 2017 г. N 20-П разъясняется, что приложение к административному исковому заявлению отчета об оценке рыночной стоимости объекта недвижимости является необходимым условием в случае, если иск подается на основании установления в отношении объекта его рыночной стоимости.⁵

Закон устанавливает требования не только к содержанию, но и к оформлению отчета. Если он подается в бумажном виде, все страницы должны быть пронумерованы, подшиты и подписаны оценщиком, на отчете должна быть проставлена печать. Электронный отчет также постранично нумеруется и заверяется усиленной квалифицированной электронной подписью.⁶

⁵ п. 4.2 Постановления Конституционного Суда РФ от 11.07.2017 N 20-П «По делу о проверке конституционности положений статьи 111, части 5 статьи 247 и пункта 2 части 1 статьи 248 Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации, частей 1 и 2 статьи 110 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобами гражданки Н.Б. Слободяник и федерального государственного бюджетного

Когда отчет не нужен

Одним из оснований пересмотра кадастровой стоимости закон указывает недостоверность сведений об объекте недвижимости, в соответствии с которыми определялась его кадастровая стоимость. При этом в перечне обязательной документации для обжалования по рассматриваемому основанию отчет оценщика не указан. В рассматриваемом случае в комиссию или суд необходимо предоставить документы:

- выписку из ЕГРН о кадастровой стоимости объекта;
- копию правоустанавливающего документа;
- документацию, подтверждающую недостоверность данных об объекте.

Также заявитель вправе для подтверждения основания оспаривания обратиться с запросом сведений об объекте к заказчику работ, если кадастровая стоимость объекта проведена в результате государственной оценки.⁷

Таким образом, закон не устанавливает требований для обязательного предоставления отчета об оценке в случае, если оспаривание инициируется по

учреждения «Российский сельскохозяйственный центр».

⁶ Статья 11 ФЗ от 29.07.1998 N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», Приказ Министерства экономического развития РФ от 20 мая 2015 г. N 299 «Об утверждении Федерального стандарта оценки "Требования к отчету об оценке (ФСО N 3)».

⁷Статья 24.18 ФЗ от 29.07.1998 N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

основанию недостоверности сведений о недвижимости, использованных при определении кадастровой стоимости объекта.

Статистика оспаривания кадастровой стоимости

Согласно сведениям, размещенным на официальном сайте Росреестра, с января по сентябрь 2019 года в судах инициировано более 12.000 споров о кадастровой стоимости в отношении более 22.000 объектов недвижимости. При этом в качестве административного ответчика более 100 раз выступали комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости.

В большинстве случаев истцы обращались в суд по вопросу установления кадастровой стоимости в размере рыночной стоимости объектов, по этому поводу в суды подано 12.263 иска. Для оспаривания кадастровой стоимости в связи с недостоверностью сведений подан 61 иск, для оспаривания решений комиссий истцы подали 143 иска. В 95 % случаев требования истцов были удовлетворены и только в 5 % в удовлетворении исков суды отказывали.⁸ Исходя из вышесказанного следует, что в большинстве случаев суды удовлетворяют иски об оспаривании

кадастровой стоимости.

Заключение.

По данным Росреестра, ежегодно суды в РФ рассматривают тысячи споров о величине кадастровой стоимости. На наш взгляд, такое положение спровоцировано массовостью государственной оценки без учета индивидуальных особенностей объектов недвижимости. Однако практика показывает, что у заявителей есть хорошие шансы на оспаривание кадастровой стоимости в суде при условии сбора и должного оформления необходимых доказательств.

Резюмируя сказанное в статье можно сделать вывод: отчет оценщика не обязателен, если оспаривание инициируется по причине недостоверности сведений, использованных при определении кадастровой стоимости объекта недвижимости. В случае, если кадастровая стоимость оспаривается по основанию установления рыночной стоимости объекта, отчет оценщика в обязательном порядке должен прилагаться к исковому заявлению. В ином случае иск будет возвращен судом.

Исходя из принципа состязательности в административном судопроизводстве, каждая сторона спора

⁸ Обобщенные сведения о рассмотрении споров о результатах определения кадастровой стоимости в судах. Сайт *Федеральной службы* государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс]. 2019. <https://rosreestr.ru/site/activity/rassmotrenie->


[sporov-o-rezultatakh-opredeleniya-kadastrovoy-stoimosti-/informatsiya-o-sudebnykh-sporakh-v-otnoshenii-rezultatov-opredeleniya-kadastrovoy-stoimosti-obektov-/](https://rosreestr.ru/site/activity/rassmotrenie-sporov-o-rezultatakh-opredeleniya-kadastrovoy-stoimosti-/informatsiya-o-sudebnykh-sporakh-v-otnoshenii-rezultatov-opredeleniya-kadastrovoy-stoimosti-obektov-/)

доказывает обстоятельства, на которые ссылается для обоснования своих требований. Результат рассмотрения дела зависит, в том числе, от уровня активности сторон в споре, а также от полноты доказательственной базы. Усилить свою позицию истец может в случае предоставления максимального количества доказательств, обосновывающих его

позицию. Отчет об оценке признается судами одним из важнейших доказательств по делу в вопросах оспаривания кадастровой стоимости. Любая другая документация в отсутствие отчета не будет являться самостоятельными доказательствами при рассмотрении дела. Однако вместе с отчетом оценщика они смогут подтвердить позицию заявителя.

Библиографический список

1. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 08.03.2015 N 21-ФЗ.
2. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 03.07.2016 N 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке».
4. Постановление Конституционного Суда РФ от 11.07.2017 N 20-П «По делу о проверке конституционности положений статьи 111, части 5 статьи 247 и пункта 2 части 1 статьи 248 Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации, частей 1 и 2 статьи 110 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобами гражданки Н.Б. Слободяник и федерального государственного бюджетного учреждения "Российский сельскохозяйственный центр».
5. Приказ Министерства экономического развития РФ от 20 мая 2015 г. N 299 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО N 3)».
6. Сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс].2019. <https://rosreestr.ru/site/activity/rassmotrenie-sporov-o-rezultatakh-opredeleniya-kadaastrovoy-stoimosti-/informatsiya-o-sudebnykh-sporakh-v-otnoshenii-rezultatov-opredeleniya-kadaastrovoy-stoimosti-obektov/>
7. Е.Н. Кадырова, Р.Н. Рыбаков Обзор изменений порядка определения и оспаривания кадастровой стоимости недвижимого имущества // Экономика и экология территориальных образований. №2(1), 2017.

An aerial, sepia-toned photograph of a city, likely New York City, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and a river. A hot air balloon is floating in the sky over the city. The image is used as a background for the title.

РУБРИКА ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Леаркина Надежда Константиновна
Заместитель директора ООО «ЦЭПЭС»
Главный редактор
Экономического научного журнала
«Оценка инвестиций»
ученая степень – кандидат экономических наук
адрес электронной почты – lnk@esm-invest.com

ВОЗМОЖНОСТИ АНАЛИЗА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены отличия дебиторской и кредиторской задолженности с точки зрения финансового анализа, рассмотрена суть коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, а также возможные варианты их расчета и трактовки в российской и зарубежной практике.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности.

Lekarkina N.K.
Deputy director CEPES
Chief Editor
Economical science magazine
«Investment evaluation»
Candidate of Economic Sciences
e-mail – lnk@esm-invest.com

POSSIBILITIES OF ANALYSIS RECEIVABLE TURNOVER RATIO AND PAYABLE TURNOVER RATIO

Abstract. The article discusses the differences between accounts receivable and accounts payable from the financial analysis view point, considers the essence of the receivable and payable turnover ratios, options for their calculation and interpretation in Russian and foreign practice.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, receivables and payables turnover.

ВОЗМОЖНОСТИ АНАЛИЗА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Когда компания покупает товары в кредит, то должна заплатить определенную сумму кредиторам. Эта сумма называется кредиторской задолженностью.

С другой стороны, когда компания продает в кредит, то получает определенную сумму через некоторое время от покупателей. Эта сумма, которая еще не получена, называется дебиторской задолженностью.

И дебиторская и кредиторская задолженность важны для ведения бизнеса, потому что они отражают в какой-то мере исходящие и входящие денежные потоки компании.

Дебиторская задолженность и кредиторская задолженность – это две ключевые записи в бухгалтерском учете. В настоящей статье рассмотрим взаимосвязи и отличия дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторская и кредиторская задолженность это по своей сути временные счета, на которых компании учитывают незавершенные (неоплаченные) транзакции. Оба эти понятия взаимосвязаны и не могут быть отделены друг от друга. Это две стороны одного процесса.

Приведем пример

Предположим, компания «Мебель» производит мебель, а компания «Дерево» поставляет материалы и комплектующие

для производства продукции компании «Мебель». Теперь компания «Мебель» приобрела у компании «Дерево» комплектующих на сумму 500 000 руб. на условиях постоплаты в течение месяца.

В этом случае, для компании «Мебель», компания «Дерево» является своего рода кредитором, а сумма кредиторской задолженности составляет 500 000 руб.

Если посмотреть на ситуацию под другим углом, то для компании «Дерево» компания «Мебель» является должником, а сумма – 500 000 руб. - дебиторская задолженность.

То есть одна и та же сделка – купля-продажа материалов и комплектующих – отражается на счетах продавца и покупателя по-разному.

Поскольку необходимо иметь возможность отслеживать, что предприятие должно поставщику, что предприятием было продано в кредит. Это важно, особенно в крупных компаниях, которые управляют сотнями или тысячами транзакций в день. Поэтому данные счета (дебиторская и кредиторская задолженности) используются для записи входящих и исходящих денежных потоков, чтобы обеспечить точный учет финансовых операций, активов и обязательств компании.

На рисунке ниже приведена схема взаимосвязи кредиторской и дебиторской задолженности.



Рис. 1. Схема взаимосвязи кредиторской и дебиторской задолженности

Рассмотрим основные существенные различия между дебиторской и кредиторской задолженностью:

1. Дебиторская задолженность отражает денежные средства, которые, как ожидается, будут получены в будущем, для продаж, произведенных на кредитной основе. Кредиторская задолженность - это денежные средства, подлежащие уплате в течение короткого периода, кредиторам за продажу товаров и услуг.

2. Дебиторская задолженность отражается в составе основных оборотных активов, а кредиторская задолженность - по текущим обязательствам головного капитала в балансовом отчете.

3. Дебиторская задолженность представляет собой сумму, принадлежащую компании, тогда как кредиторская задолженность представляет собой сумму, причитающуюся предприятию.

4. Дебиторская задолженность отражает сумму, подлежащую сбору в будущую установленную дату, при этом кредиторская задолженность выплачивается позднее.

5. Дебиторская задолженность увеличивает денежные потоки, кредиторская задолженность - уменьшает.

6. Дебиторская задолженность является результатом продажи в кредит. В

отличие от «Кредиторской задолженности», которая является результатом покупки в кредит.

7. Двумя основными компонентами дебиторской задолженности являются дебиторская задолженность и дебиторы. С другой стороны, кредиторская задолженность и кредиторы являются основными элементами кредиторской задолженности.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью сродни эквилибристике. Необходимо всегда соблюдать баланс между ними.

1. Кредитная политика

Для регулярных клиентов или покупателей с хорошей кредитной историей можно устанавливать более гибкие сроки оплаты по купленным товарам. Для клиентов, которые приходят в первый раз – сроки оплаты товара должны быть минимальны. Это снизит риски неплатежей в компании.

В этом случае, можно так же достаточно быстро оплачивать приобретенные товары, как только они прибывают в хорошем состоянии, что позволит впоследствии договориться с поставщиком о скидке.

Хороший эффект может принести стимулирование досрочной оплаты дебиторской задолженности. Можно предложить клиентам скидку в случае более быстрой оплаты товара. Необходимо отказаться от постоплаты платежей для

клиентов, которые не платят в течение требуемых сроков.

2. Координация сроков

Чтобы избежать снижения ликвидности необходимо, установить точные сроки для дебиторской и кредиторской задолженности, при этом сроки возврата дебиторской задолженности должны быть меньше, чем у кредиторской задолженности.

3. Связь между отделом закупок и отделом продаж

На предприятии отдел продаж и отдел закупок должны всегда взаимодействовать, поскольку отдел продаж генерирует дебиторскую задолженность, а отдел закупок – кредиторскую задолженность. Например, при наличии спроса на какие-то товары, увеличение дебиторской задолженности может спровоцировать большую кредиторскую задолженность, поскольку заказано больше товаров. И наоборот, при отсутствии спроса, если кредиторская задолженность меньше дебиторской задолженности - может потребоваться сдерживание закупок до стабилизации ситуации на рынке.

4. Очередность платежей по кредиторской задолженности

Необходимо оплачивать в первую очередь задолженности с высокими штрафами и пенями, процентами или административными последствиями (например, долги по налогам), затем оплачивать беспроцентные долги

(например, беспроцентный товарный кредит).

5. Отслеживание платежей

Необходимо отслеживать просроченную дебиторскую задолженность. Если есть какая-либо непогашенная дебиторская задолженность, необходимо незамедлительно принять меры и приостановить дальнейший бизнес с этим конкретным клиентом до тех пор, пока их счета не будут оплачены.

Аналогичным образом для кредиторской задолженности, если какие-либо поставки не были оплачены в течение установленного срока, желательно оплатить счета как можно скорее или, если это невозможно, договориться об установлении графика выплат.

Кредиторская задолженность и дебиторская задолженность являются двумя основными показателями денежного потока в разных направлениях и имеют решающее значение для определения финансового состояния любой компании. Правильное отслеживание и управление ими важно не только для оценки общей ликвидности и производительности, но и для того, чтобы помочь менеджерам и владельцам принимать более разумные решения, которые могут повлиять на будущее организации.

Дебиторская задолженность всегда регистрируется в системах учета как актив, так как это деньги, приносимые бизнесом. Кредиторская задолженность всегда

регистрируется в бухгалтерских системах как обязательство, так как она учитывает деньги, которые компания должна выплатить внешним организациям.

На первый взгляд, дебиторская задолженность и кредиторская задолженность кажутся довольно простыми в управлении. К сожалению, это не всегда так, и есть несколько проблем, возникающих с обеих сторон.

Просрочка платежа

Просроченная оплата дебиторской задолженности означает, что денежные средства, поступающие в компанию, откладываются. Это влияет на оборотный капитал компании и также может помешать способности компании оплачивать свои собственные счета и, конечно, могут возникнуть временные и финансовые затраты, связанные с возвратом дебиторской задолженности.

Просрочка платежа по кредиторской задолженности означает, что компания опаздывает с оплатой своих обязательств. Это тоже влияет на оборотный капитал компании и может принести дополнительные расходы, например при уплате впоследствии пени и штрафов, нанесении ущерба деловой репутации фирмы, потери скидок и льготных условий товарного кредитования.

Потеря времени

Крупнейшим активом многих предприятий является время. Часы, потраченные впустую на управление

процессами, выставление счетов, повторные последующие манипуляции для получения оплаты отнимают драгоценное время, которое может быть потрачено на улучшение работы с клиентами. В западной практике некоторые компании даже передают на аутсорсинг задачу управления дебиторской и кредиторской задолженностью, чтобы сосредоточиться исключительно на своей работе и клиентах.

Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовый анализ компании.

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - соотношение выручки предприятия и средней дебиторской задолженности. В западной практике в качестве числителя в данной формуле используется только выручка от товаров, проданных в кредит. В российской практике мы используем общий объем выручки, что связано с разными факторами, такими как недостаточная детализация отчета о прибылях и убытках, привычный деловой оборот, наличие сравнительной статистики по коэффициентам оборачиваемости, рассчитанным, исходя из общей выручки предприятий. При сравнении российских коэффициентов оборачиваемости с западными необходимо выяснить, какими данными пользовались зарубежные аналитики.

Формула оборачиваемости дебиторской задолженности состоит из двух частей: сначала рассчитывается коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, а затем срок оборачиваемости (как правило, в днях). Коэффициент оборачиваемости означает, сколько раз в год оборачивается дебиторская задолженность. Срок оборачиваемости – сколько времени длится каждый оборот (цикл).

1. *Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности = Выручка / Средняя за период дебиторская задолженность*
2. *Срок оборачиваемости дебиторской задолженности = 365 / Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности*

Как видно из формул, приведенных выше, в российской практике – расчет достаточно простой. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, примерно сколько раз в году дебиторская задолженность превращается в деньги. Примерно – потому что используется выручка от всего предприятия и в нее включены товары и услуги, которые продаются и в кредит и по предоплате. Тем не менее, все равно повышение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности можно рассматривать как позитивный тренд, потому что чем он выше – тем короче срок

оборачиваемости, то есть цикл возврата денежных средств на предприятие. Как и в зарубежной практике, российские исследователи рекомендуют анализировать оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия в динамике, а также в сравнении с показателями конкурентов. Что касается западной практики, то Receivables Turnover Ratio (коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности)

рассчитывается немного сложнее. Как было уже сказано ранее, вместо выручки принято использовать выручку от продажи в кредит. Для этого следует разделить выручку на две составляющих: кредитные и некредитные продажи.

Средняя дебиторская задолженность в обоих случаях рассчитывается одинаково – необходимо найти среднее значение дебиторской задолженности из двух значений: на начало и на конец периода. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – это коэффициент эффективности. Он используется для определения того, сколько раз дебиторская задолженность была собрана в течение финансового года.

Более высокий коэффициент оборачиваемости лучше подходит для компаний. Это означает, что временной интервал между продажей в кредит и получением денег меньше. С другой стороны, низкий коэффициент – негативное явление для компании. Это указывает на то, что временной интервал между кредитными продажами и получением денег высок и в результате всегда есть риск не получить оплату.

С точки зрения инвестора очень важна эффективность фирмы по возврату дебиторской задолженности, поскольку если есть риск задержки или неполучения платежа, это может напрямую повлиять на денежный поток компании.

Таким образом, при выборе метода расчета оборачиваемости необходимо руководствоваться целями исследования, здравым смыслом, наличием базы для сравнения и наличием исходных данных. Также важно понимать, что при прочих равных, коэффициент, рассчитанный по российской методике, будет больше, чем рассчитанный по западной методике, а срок оборачиваемости будет короче.

Библиографический список

1. Информационный портал: <https://www.investopedia.com/terms/c/currentratio.asp>.
2. Информационный портал: <https://fedstat.ru>.
3. Информационный портал: <https://gks.ru/emiss>.

Лазарева Наталья Николаевна

Финансовый директор

ФПК «АрмадаГрупп»

магистр экономических наук РК

магистр экономики РФ

адрес электронной почты – economist.rus@mail.ru

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ПРАКТИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

Аннотация. В данной статье на конкретных примерах показано, что анализ финансовой отчетности - это мощный инструмент для выявления проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью, который позволяет снизить предпринимательский риск. Как можно с помощью данных финансовой отчетности оценить достигнутый финансовый результат предпринимательской деятельности, при этом, не обладая специальными знаниями в области финансов.

Ключевые слова: финансовый анализ, предприниматель, предпринимательская деятельность, прибыль, рентабельность, выручка, актив, пассив, финансовая отчетность, финансовый результат деятельности предприятия

Lazareva N.N.
Chief Financial Officer of
FPK «ArmadaGrupp»
Master of Economic Sciences
of the Republic of Kazakhstan
Master of Economics
of the Russian Federation
e-mail – economist.rus@mail.ru

**ENTERPRISE FINANCIAL ANALYSIS:
GOALS, OBJECTIVES, PRACTICAL NEED**

Abstract. In this article, using specific examples, it is shown that the analysis of financial statements is a powerful tool for identifying problems in managing financial and economic activities, which can reduce entrepreneurial risk. How can you use financial reporting data to evaluate the achieved financial result of entrepreneurial activity, while not having special knowledge in the field of finance.

Keywords: financial analysis, businessman, entrepreneurial activity, profit, profitability, revenue, assets, passive, financial statements, financial result of the enterprise.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ:

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ПРАКТИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

С помощью финансового анализа можно оценить финансовое положение предприятия в настоящий момент и спланировать её развитие в будущем.

Финансовый анализ необходим для руководителей высшего звена предприятия, а также для внешних субъектов рынка для проведения разного рода сделок таких как: получение кредита, привлечение инвесторов, вывода предприятия на фондовую биржу, при реструктуризации и продаже бизнеса. Безусловно, в этих случаях всегда делают финансовый анализ предприятия заинтересованные лица. А очень хочется, чтобы чаще проводился анализ внутри предприятия и чтобы сами предприниматели в процессе оперативной работы могли оценить финансовое положение своего предприятия, которое достигнуто в результате их деятельности и под их руководством. Это могло бы значительно снизить риск в осуществляемой предпринимательской деятельности. Оценка уже достигнутых финансовых результатов дала бы

возможность спрогнозировать будущий финансовый результат и уберечь от неправильно принятых решений.

Поэтому в этой статье я хочу на простых примерах показать предпринимателям, как можно провести анализ и увидеть финансовое положение своего предприятия, при этом вы можете не иметь специальных знаний в области финансов, но вы имеете ваш огромный практический опыт работы в бизнесе.

Финансовый анализ предприятия можно сделать с помощью данных, которые отражены в бухгалтерском балансе и отчёте о финансовых результатах (финансовая отчётность). Мы рассмотрим упрощённую форму этих отчётов (форма отчётов новая, которая вступит с января 2020 г.). Упрощённая форма не влияет на полезность представленной в отчётах информации. Главное, мы увидим общую картину имущественного и финансового положения предприятия.

Итак, рассмотрим, что же представляет собой бухгалтерский баланс.

Таблица 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31.12.2019 г.

Наименование показателя	На 31.12.2019 г., тыс. руб.
АКТИВ	
Материальные внеоборотные активы	
Нематериальные финансовые и другие внеоборотные активы	
Запасы	20
Денежные средства и денежные эквиваленты	30

Финансовые и другие оборотные активы	
БАЛАНС	50
ПАССИВ	
Капитал и резервы	50
Долгосрочные заемные средства	
Другие долгосрочные обязательства	
Краткосрочные заёмные средства	
Кредиторская задолженность	
Другие краткосрочные обязательства	
БАЛАНС	50

Обратите внимание на левую часть бухгалтерского баланса. Мы видим графы активов и пассивов. Пассив баланса говорит о том, где и сколько мы взяли денег для бизнеса. Актив баланса показывает, куда и сколько мы потратили вложенных в бизнес денег.

Очень часто слышишь от предпринимателей вопрос: «А где же мои деньги?» А деньги, вложенные в бизнес и, что с ними произошло, видим в балансе. В разделе пассива баланса в графе капитал и резервы видно, что было вложено 50 000 рублей собственных средств, т.е. предположим, что это был взнос в уставной капитал.

В разделе актива баланса видно, что 30 000 рублей находятся в компании на расчётном счёте, а на 20 000 рублей были закуплены запасы. Вот так распределены 50 000 руб. А теперь главное, если 20 000 рублей вложены в товары (запасы), которые предназначены для перепродажи, тогда мы получим прибыль, что приведёт к развитию компании. Но если 20 000 руб. вложены в канцелярские товары, пластиковые одноразовые стаканчики, т.е.

то, что будет использоваться для собственных нужд предприятия, тогда мы не получим прибыль, а получим только расходы. В этом случае, ни о каком развитии предприятия говорить не приходится.

Баланс – это всегда сумма активов в денежном эквиваленте равна сумме пассивов. Мы видим 50 000 руб. в активе и в пассиве.

Бухгалтерский баланс в общем отражает все операции, которые произведены в предприятии на текущий момент. Однако, всегда рассматривают баланс предыдущего периода для того, чтобы увидеть что было на начало периода и на конец периода, который нас может интересовать. Баланс взаимосвязан с отчётом о финансовых результатах, который отражает информацию о деятельности предприятия между балансом на начало периода и на конец периода.

Рассмотрим эту взаимосвязь (рисунок 1).

В активе баланса на начало периода (на начало года) отражены запасы в размере 300 000 руб. За год потратили бензин на

сумму 130 000 руб. на осуществление деятельности предприятия. Эти затраты в размере 130 000 руб. отразятся в отчёте о финансовых результатах в строке расходы

по обычной деятельности. И тогда в активе баланса на конец периода в строке запасы сумма будет 170 000 руб. (300 000 – 130 000).

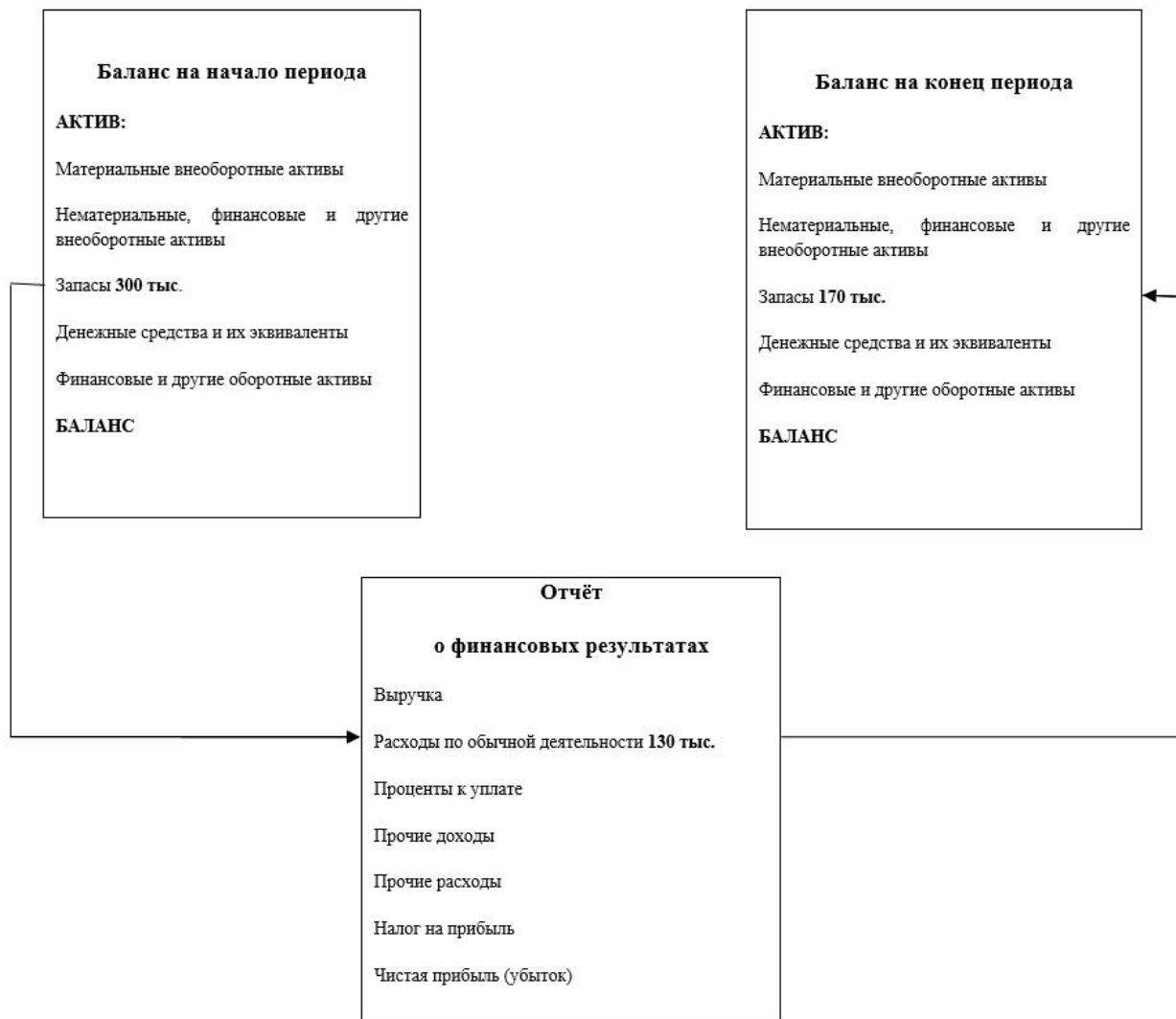


Рис. 1. Иллюстрация взаимосвязи бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

Рассмотрим следующий пример и рисунок 2.

В пассиве баланса на начало периода (на начало года) отражено в строке капитал и резервы сумма в размере 10 000 руб. Это минимальная сумма уставного капитала, которую учредитель внес при регистрации предприятия.

Предприятие отработало год и на конец года в балансе в строке капитал и резервы сумма уже не 10 000 руб., а 890 000 руб. Это говорит о том, что компания за год заработала чистую прибыль в размере 880 000 руб. (890 000 – 10 000).

Сумма в размере 880 000 руб. также отразится в строке чистая прибыль (убыток) в отчёте о финансовых

результатах. Если предприятие работает с убытком, тогда сумма в пассиве была бы уменьшена на сумму убытка, а в отчёте о финансовых результатах в строке чистая прибыль (убыток) сумма убытка была бы указана в круглых скобках ().

Таким образом, мы видим, что отчёт о финансовых результатах является промежуточным между балансом на начало периода и на конец периода и отчеты, которые входят в финансовую отчётность, взаимосвязаны.

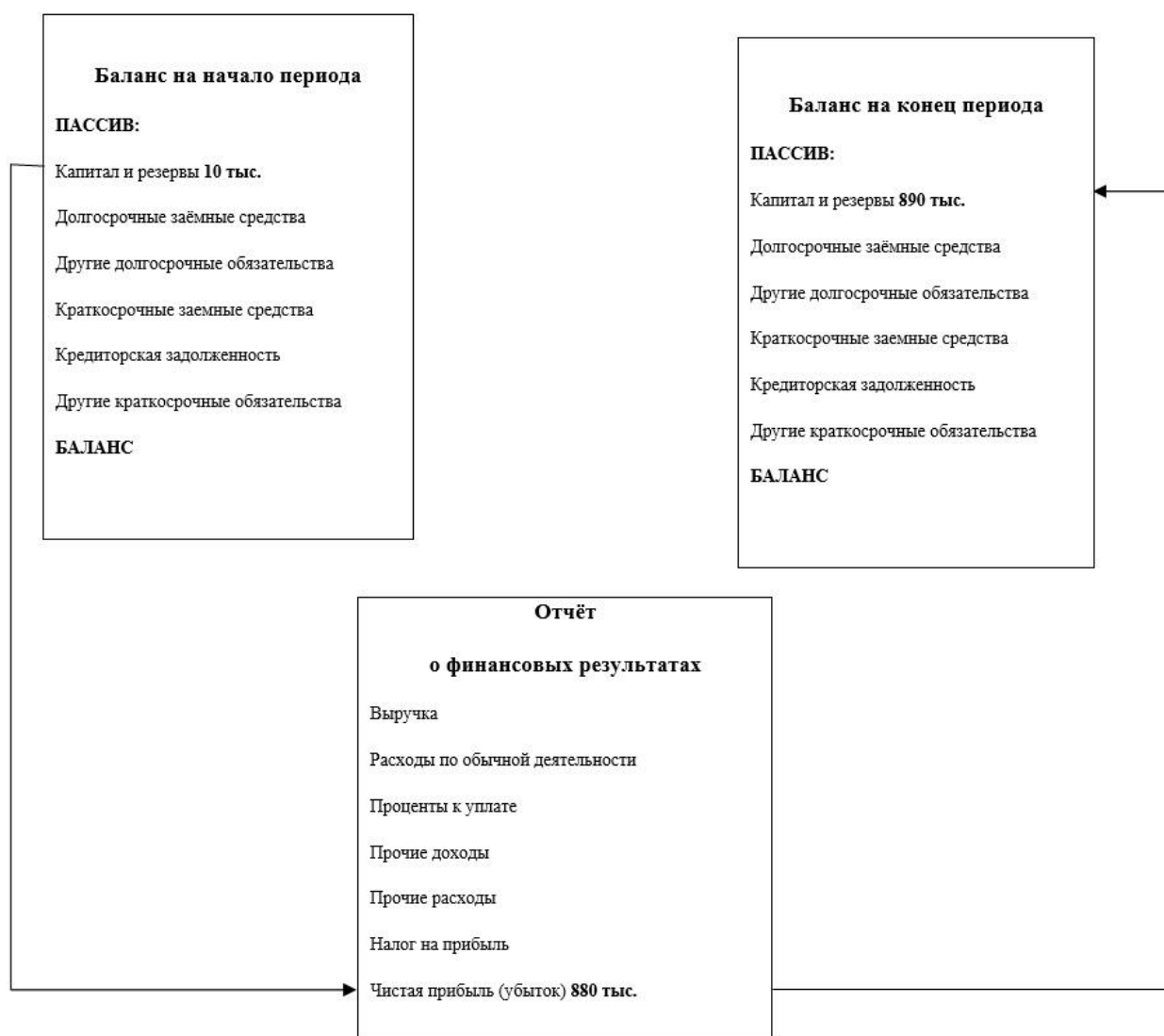


Рис. 2. Иллюстрация взаимосвязи бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

Залогом стабильности положения предприятия служит его финансовая устойчивость, то есть такое состояние финансов, которое гарантирует для предприятия постоянную платежеспособность. Такой

хозяйствующий субъект за счет собственных средств покрывает вложенные в активы средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженностей и

расплачивается в срок по своим обязательствам.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Этот анализ позволяет узнать, насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние активов и пассивов предприятия задачам ее финансово-хозяйственной деятельности.

Для поддержания финансовой устойчивости предприятия необходим оборотный капитал (денежные средства или быстрореализуемые ценные бумаги), так как превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие может не только погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем. Наличие оборотного капитала в достаточном

количестве является для инвесторов и кредиторов положительным индикатором к вложению средств.

Рассмотрим следующий пример и бухгалтерский баланс на табл. 2.

А для начала поясню, что краткосрочные заёмные средства это денежные средства, которые необходимо вернуть в период до одного года. Это могут быть кредиты банка, выданные на короткий срок. Кредиторская задолженность это задолженность перед поставщиками. Краткосрочная заёмные средства и кредиторская задолженность это краткосрочные пассивы.

К долгосрочным пассивам относятся долгосрочные заемные средства и другие долгосрочные обязательства. Это все те обязательства, которые мы погашаем в период более одного года. Долгосрочные заемные средства это кредиты банковские, срок погашения которых несколько лет.

А теперь рассмотрим баланс.

Таблица 2

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31.12.2019 г.

Наименование показателя	На 31.12.2019 г., тыс.руб.
АКТИВ	
Материальные внеоборотные активы	1 719
Нематериальные финансовые и другие внеоборотные активы	
Запасы	1 298
Денежные средства и денежные эквиваленты	913
Финансовые и другие оборотные активы	3 977
БАЛАНС	7 907
ПАССИВ	
Капитал и резервы	707
Долгосрочные заемные средства	910

Другие долгосрочные обязательства	
Краткосрочные заёмные средства	6 000
Кредиторская задолженность	290
Другие краткосрочные обязательства	
БАЛАНС	7 907

А теперь давайте проанализируем баланс и посмотрим, как и за счёт чего живёт предприятие.

Данное предприятие осуществляет свою деятельность частично за счёт собственных средств (707 000 руб.). Это может быть уставной капитал и нераспределённая прибыль. Но большей частью за счёт заёмного капитала долгосрочного (910 000 руб.) и краткосрочного (6 000 000 руб.). Также у предприятия есть долг перед поставщиками (290 000 руб.).

Все эти деньги вложены в актив предприятия и распределены следующим образом:

- приобретены материальные внеоборотные активы (это могут быть основные средства, например, машины, оборудование и др.) на сумму 1 719 000 руб.,
- приобретены запасы (это могут быть материалы и/или товары) на сумму 1 298 000 руб.

Денежных средств на счетах в банке и/или в кассе оставили в размере 913 000 руб. Финансовые и другие оборотные активы составили 3 977 000 руб. А вот здесь внимание! Другими оборотными активами может быть дебиторская

задолженность покупателей или задолженность сотрудников за выданные им в подотчёт деньги. Здесь в данном случае необходимо предпринять меры по скорейшему погашению дебиторской задолженности покупателей и возврату денег или предоставлению документов на приобретение товаров, материалов, услуг от сотрудников.

Если бы сейчас этот баланс смотрели инвесторы и стоял вопрос о привлечении дополнительных денежных средств, то в это предприятие вряд ли бы захотели вкладывать деньги. И вот почему. Если бы сейчас кредиторы запросили погасить задолженность в размере 6 000 000 руб., то предприятие этого не смогло бы сделать, т.к. у них нет столько наличности. А всё остальное чтобы обернуть в деньги потребует времени.

Давайте посмотрим, какая часть краткосрочных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств. Для этого необходимо:

Денежные средства и денежные эквиваленты 100%

Краткосрочные заёмные средства
 $913000/6000000 \times 100\% = 15\%$.

Т.е. только 15% краткосрочных обязательств сможет погасить предприятие.

В целом, в данном случае можно сказать, что у предприятия есть ошибки в финансовом планировании (если такое планирование вообще они проводят). Предприятию необходимо пересмотреть вопрос с закупом запасов и срочно реализовать уже имеющиеся, срочно уменьшить дебиторскую задолженность, увеличить скорость оборота денег, может быть избавиться от ненужных основных средств через их реализацию и более рационально использовать денежные ресурсы. Иначе в будущем, если не устранить эти ошибки у предприятия возникнут очень серьезные проблемы, которые могут привести к банкротству.

Рассмотрим, ещё один показатель это прибыль. Ведь конечным результатом деятельности любого предприятия является получение прибыли. Если показатель нераспределенной прибыли увеличивается из года в год, значит, предприятием хорошо управляют. А если не наблюдается роста нераспределённой прибыли или в силу непонятных причин она снижается, то нужно поменять руководство.

Предлагаю ещё рассмотреть показатель рентабельности, взяв за основу отчёт о финансовых результатах предприятия.

Рентабельность продаж можно определить как отношение прибыли к объёму продаж (выручке) в процентном соотношении. Рентабельность продаж показывает, сколько копеек прибыли «сидит» в каждом рубле выручки.

Таблица 3

Отчёт о финансовых результатах

Наименование показателя	Значение
Выручка	32 788 тыс. руб.
Расходы по обычной деятельности	(31 590) тыс. руб.
Проценты к уплате	0
Прочие доходы	20 тыс. руб.
Прочие расходы	(119) тыс. руб.
Налог на прибыль	(219) тыс. руб.
Чистая прибыль (убыток)	880 тыс. руб.

Рассмотрим рентабельность продаж по валовой прибыли. Валовая прибыль это разность между выручкой и расходами по обычной деятельности. Воспользуемся данными отчёта о финансовых результатах.

$$\text{Валовая прибыль} = 32\,788\,000 - 31\,590\,000 = 1\,198\,000 \text{ руб.}$$

Определим рентабельность продаж по валовой прибыли:

$$1\,198\,000 / 32\,788\,000 \times 100\% = 3,65\%$$

Таким образом, вложив в товар 100 руб. вы получаете валовую прибыль в размере 3руб. 65коп.

Для примера, иностранные компании такие как Apple в 2015 г. вкладывая 100\$, получает валовую прибыль в 40\$, а Microsoft вкладывая 100\$, получает валовую прибыль в 70\$ и они постоянно мониторят свою финансовую отчетность.

Итак, на примерах, которые здесь представлены, можно увидеть, что анализ финансовой отчетности это мощный инструмент для выявления проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью, для выбора направлений инвестирования капитала и прогнозирования отдельных показателей.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598).
2. Приказ Министерства Финансов России от 19 апреля 2019 г. N 61н «О внесении изменений в приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66 н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
3. Информационный портал: www.nyse.com



РУБРИКА
ПРИВЛЕЧЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЙ

Малёваная Наталья Владимировна
консультант-методист Минфина РФ
Советник по личным финансам
адрес электронной почты – nat.malevanaya@mail.ru

РУБЛЬ ПРОТИВ ДОЛЛАРА

Аннотация. В статье отражено исследование валютного риска простых финансовых инструментов на протяжении последних 20 лет.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, деньги, доллар, рубль, депозит, валюта, личные финансы, инвестиционный портфель.

Malevanaya N. V.
Guidance counselor of Ministry of Finance of the Russian Federation
Personal financial advisor
e-mail – nat.malevanaya@mail.ru

RUBLE AGAINST DOLLAR

Annotation: The article reflects the study of currency risk of simple financial instruments over the past 20 years.

Keywords: investments, capital, money, dollar, ruble, deposit, currency, personal finance, investment portfolio.

РУБЛЬ ПРОТИВ ДОЛЛАРА

Многие россияне считают доллар залогом успешных инвестиций. Они подтверждают свою позицию ретроспективами, незыблемостью долларовой устойчивости и прочими устоявшимися в обществе мнениями.

Огромное количество наших соотечественников доверяют доллару больше, чем рублю. Мне часто приходится слышать сетования горе-инвесторов на то, что валюта не была вовремя куплена или была продана сгоряча. Кто-то настолько пренебрежительно относится к рублю, что старается держать все свои сбережения в долларах.

Я же предлагаю вам занятный экскурс в прошлое, чтобы сравнить, на самом ли деле рубль – вечный неудачник.

Давайте посмотрим на противостояние вложений в обозначенных выше валютах на протяжении прошедших 19 лет.

Предположим, что в 2000 году мы приобрели валюту на 100 000 руб.

К сожалению, статистических данных по размеру ставок валютных депозитов до 2011 года нет. Поэтому мы предположим, что на наши 100 000 руб. мы просто купили валюту. Курс возьмём среднегодовой, рассчитанный как среднее арифметическое всех курсов ЦБ РФ за расчётный год. По данным официального сайта Сбербанка России среднегодовое значение курса доллара составило 28,01 руб. Таким образом, на 100,000 рублей мы могли бы купить \$ 3 570,15

Курс доллара спустя без малого 19 лет (на момент написания статьи⁹) составляет 63,57 руб. [1] И наши \$ 3 570,15 мы можем перевести в современные 231 131,51 рублей.

В принципе можно ограничиться только этим расчетом, но для того, чтобы сделать сравнение более наглядным, построим табл. 1, взяв среднегодовую ставку доллара по годам. И по ней, проследим колебания размера капитала.

Таблица 1

Динамика прироста капитала, вложенного в доллары за период 2000-2019 гг.

Год	Курс \$ к рублю, руб.	Размер капитала, вложенного в валюту, \$	Размер капитала, вложенного в валюту, руб.
2000	28,01	3 570,15	100 000,00
2001	29,18	3 570,15	104 176,98
2002	31,36	3 570,15	111 959,90
2003	30,67	3 570,15	109 496,50
2004	28,80	3 570,15	102 820,32
2005	28,31	3 570,15	101 070,95

⁹ 12.12.2019

Год	Курс \$ к рублю, руб.	Размер капитала, вложенного в валюту, \$	Размер капитала, вложенного в валюту, руб.
2006	27,14	3 570,15	96 893,87
2007	25,55	3 570,15	91 217,33
2008	24,87	3 570,15	88 789,63
2009	31,77	3 570,15	113 423,67
2010	30,38	3 570,15	108 461,16
2011	29,39	3 570,15	104 926,71
2012	31,07	3 570,15	110 924,56
2013	31,90	3 570,15	113 887,79
2014	38,60	3 570,15	137 807,79
2015	61,32	3 570,15	218 921,60
2016	66,83	3 570,15	238 593,12
2017	58,30	3 570,15	208 139,75
2018	62,93	3 570,15	224 669,54
2019	64,74	3 570,15	231 131,51

А теперь предположим, что в 2000 году мы не покупали валюту, а вложили деньги в банк на рублёвый депозит. И на протяжении всех этих лет, мы будем держать деньги в нём. Рост нашего капитала мы проследим по годам. Поскольку процентную ставку нашего депозита мы примем исходя из *средневзвешенной ставки по депозитам физических лиц в кредитных организациях*

(включая Сбербанк России) сроком до 1 года кроме депозитов «До востребования». Поскольку это единственный доступный архивный статистический показатель в открытых источниках [2].

Итак, пользуясь материалами официального сайта ЦБ России, проследим за ростом нашего капитала в табл. 2.

Таблица 2

Динамика прироста капитала на срочном рублевом депозите за период 2000-2019 гг.

Год	Депозитная ставка, %	Накопленные проценты, руб.	Размер капитала, руб.
2000	9,3	9 300,00	109 300,00
2001	10,2	11 148,60	120 448,60
2002	11,1	13 369,79	133 818,39
2003	10,9	14 586,21	148 404,60
2004	10,9	16 176,10	164 580,70
2005	8,7	14 318,52	178 899,22
2006	7,8	13 954,14	192 853,36
2007	7,2	13 885,44	206 738,80
2008	7,6	15 712,15	222 450,95
2009	10,4	23 134,90	245 585,85
2010	6,8	16 699,84	262 285,69

Год	Депозитная ставка, %	Накопленные проценты, руб.	Размер капитала, руб.
2011	5,4	14 163,43	276 449,12
2012	6,5	17 969,19	294 418,31
2013	7,1	20 903,70	315 322,01
2014	8,5	26 802,37	342 124,38
2015	11,6	39 686,43	381 810,81
2016	8,7	33 217,54	415 028,35
2017	7,3	30 297,07	445 325,42
2018	6,3	28 055,50	473 380,92
2019	7,1	33 610,05	506 990,96

Как мы видим итоговые суммы различаются в разы.

Если же мы предположим, что наши доллары лежали на депозите, возьмём

среднюю депозитную долларовую ставку за последние 8 лет (последние открытые данные) 3,5%, то рост капитала будет выглядеть следующим образом.

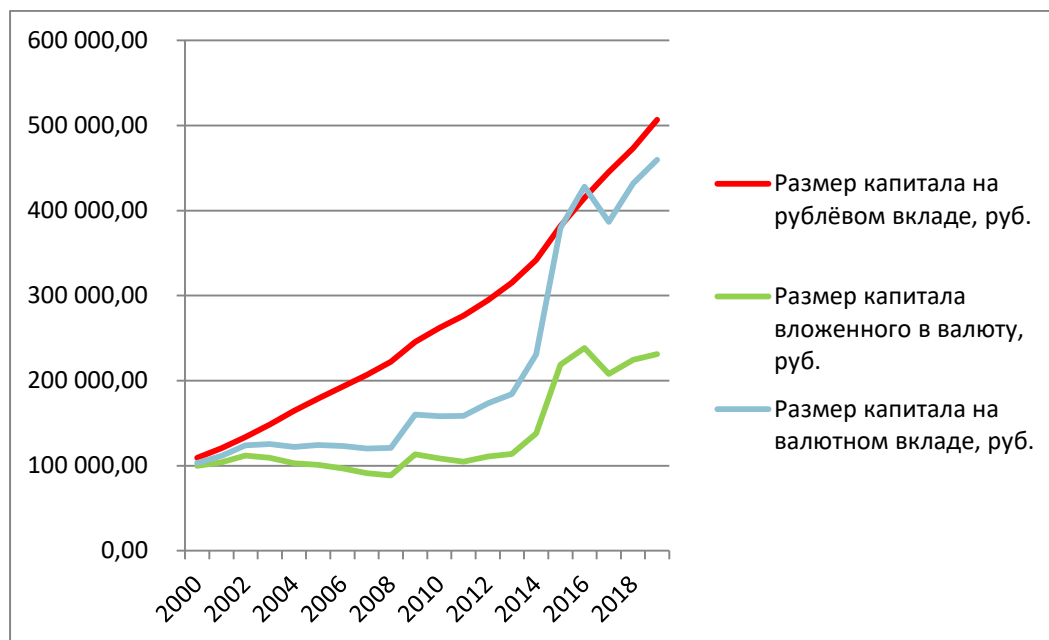
Таблица 3

**Динамика прироста капитала на срочном валютном депозите
за период 2000-2019 гг.**

Год	Средняя депозитная ставка по долларовым вкладам, %	Накопленные проценты, \$	Размер капитала на валютном вкладе, руб.
2000	3,50	124,96	103 499,90
2001	3,50	129,33	111 596,98
2002	3,50	133,86	124 131,95
2003	3,50	138,54	125 649,75
2004	3,50	143,39	122 118,29
2005	3,50	148,41	124 242,00
2006	3,50	153,60	123 276,06
2007	3,50	158,98	120 115,81
2008	3,50	164,54	121 011,15
2009	3,50	170,30	159 995,28
2010	3,50	176,26	158 350,00
2011	3,50	182,43	158 551,46
2012	3,50	188,82	173 481,14
2013	3,50	195,42	184 349,53
2014	3,50	202,26	230 876,12
2015	3,50	209,34	379 606,99
2016	3,50	216,67	428 197,25
2017	3,50	224,25	386 617,33 ¹⁰
2018	3,50	232,10	431 927,49
2019	3,50	240,23	459 902,91

¹⁰ Существенное изменение рублевого размера капитала связано с падением курса доллара в 2017 году до отметки 58,30 руб. (В 2016 курс был на уровне – 66,83 руб., в 2018 - 62,93 руб.)

А теперь давайте построим график динамики размера капитала по трём описанным инструментам.



Как мы видим на графике, капитал, вложенный в рублёвый депозит, стабильно растёт. Размер же капитала, вложенного в валюту, растёт неравномерно, а его итоговое значение существенно ниже значений рублёвого депозита. Долларовый депозит растёт тоже крайне неравномерно, и в результате его итоговое значение заметно уступает рублёвому.

Данное исследование подтверждает, что рост капитала в рублёвых инструментах стабилен и способен противостоять множественным негативным внешним факторам.

В инвестиционной деятельности вопрос диверсификации всегда стоит во главе угла. Часто инвесторы пренебрегают отечественной валютой, отдавая предпочтение доллару и евро. Однако, наблюдение за поведением самых доступных и простых финансовых инструментов на протяжении длительного периода времени показывает, что такая позиция инвесторов крайне недальновидна.

Принимая решение о распределении валютных рисков, рассмотрите ситуацию со всех возможных углов. Не пренебрегайте отечественной валютой.

Библиографический список

1. Информационный портал «Валюта»
<https://www.val.ru/valhistory.asp?bd=12&bm=12&by=2019>
2. Официальный сайт ЦБ РФ
http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=b_sector/interest_rates_00.htm&pid=cdps_46782&sid=svodProcStav

*Таволжанская Анна Владиславовна
нотариус г. Санкт-Петербург
адрес электронной почты – tavanna@inbox.ru*

ОСОБЕННОСТИ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ ПО ДОВЕРЕННОСТИ

Аннотация. Статья посвящена вопросам, связанным с участием в сделке купли-продажи недвижимости представителя, действующего на основании доверенности от имени продавца. Приведены различные варианты оформления доверенности, оценены риски обеих сторон договора. Рассмотрены способы проверки обстоятельств, являющихся основанием для прекращения действия доверенности. Завершают статью рекомендации, направленные на минимизацию вероятности признания такой сделки недействительной.

Ключевые слова: доверенность, генеральная доверенность, прекращение доверенности, проверка доверенности, продажа недвижимости, покупка недвижимости, купля-продажа недвижимости, представитель, нотариус, договор

Tavolzhanskaya A.V.
notary of St. Petersburg
e-mail – tavanna@inbox.ru

FEATURES OF TRANSACTIONS OF PURCHASE APARTMENT ATTORNEY

Annotation. The article examines issues of participation of a representative acting in real estate purchase agreement under a power of attorney on behalf of a real estate seller. Various variants of power of attorney execution are given, risks of both parties of a contract are estimated. The ways of checking the circumstances for the revocation of a power of attorney are considered. The article concludes with recommendations aimed at minimizing the probability of recognition of such a transaction as invalid.

Keywords: power of attorney, general (full) power of attorney, revocation of power of attorney, validation of power of attorney, real estate sale, real estate purchase, purchase and sale of real estate, representative, notary, contract.

ОСОБЕННОСТИ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ ПО ДОВЕРЕННОСТИ

Представим себе ситуацию: человек хочет купить квартиру. Причем эта квартира должна соответствовать определенным параметрам: экологически благополучный район города, достаточная площадь, хорошая управляющая компания, достойные соседи и т.д. Этот потенциальный покупатель потратил несколько месяцев на поиск подходящего объекта и, наконец, нашел то, что ему нужно. Ура! Он готов внести задаток... Но тут возникло затруднение: оказывается продавец через пару дней уезжает в длительную командировку, а у покупателя необходимая для сделки сумма денег появится только через неделю. Что делать? Неужели наш покупатель не сможет заполучить квартиру своей мечты? Конечно, все совсем не так печально. Закон предусмотрел для такого и других подобных случаев удобный правовой инструмент – доверенность. Продавец может оформить доверенность на любое лицо по своему усмотрению, и это лицо осуществит все необходимые действия, связанные с продажей квартиры. Но будет ли такое решение безопасным для покупателя и для продавца? А безопасно ли заключать сделку на основании доверенности, если продавец вообще постоянно живет за границей? Давайте разберемся в этом вопросе.

Доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами. Представитель всегда действует **от имени доверителя**. Это означает, что действия представителя, не выходящие за рамки предоставленных ему полномочий, создают (изменяют, прекращают) права и обязанности представляемого (доверителя).

Доверенность на распоряжение недвижимым имуществом требует обязательного нотариального удостоверения.

Существует деление доверенностей на виды: генеральные (общие), специальные, разовые. С практической точки зрения, это деление достаточно условно.

В юридической литературе обычно указывают, что генеральные (общие) доверенности выдаются представителю для совершения разнообразных сделок в течение определенного периода времени. На практике, как правило, «генеральная» доверенность начинается со слов «доверяю распоряжаться всем моим имуществом». Далее обычно следует перечисление видов имущества (недвижимость, счета в банках, транспортные средства и т.д.) и операций, которые представитель вправе совершать с этим имуществом (продавать, закладывать, обменивать, получать и пр.).

Возможно оформление «генеральной» доверенности в отношении конкретного имущества, например, квартиры. В такой доверенности доверитель указывает, что он доверяет совершать любые сделки именно с этим имуществом.

Можно сформулировать доверенность так: «доверяю продавать любое принадлежащее недвижимое имущество, находящееся в Санкт-Петербурге». Это будет «специальная» доверенность.

Бывают еще «разовые» доверенности – выданные в целях совершения конкретных действий в отношении конкретного имущества, например: «доверяю продать квартиру, находящуюся по адресу...».

«Генеральная» доверенность содержит в себе достаточно большой риск, причем как для продавца, выдавшего доверенность, так и для покупателя.

Человек, выдавший «генеральную» доверенность, рискует полностью утратить контроль над своим имуществом. Как правило, оформляя подобную доверенность, доверитель предполагает, что его доверенное лицо будет согласовывать с ним свои действия, в том числе условия совершаемых на основании доверенности сделок. Однако эффективного механизма, который бы гарантировал доверителю такое поведение доверенного лица, не существует. Обычно в такой доверенности указано, что представитель может определять условия сделок по своему усмотрению. С точки

зрения здравого смысла, это вполне объяснимо – ведь невозможно заранее определить условия всех возможных сделок со всеми видами имущества доверителя, которые могут быть совершены в течение достаточно длительного периода времени. Но при этом получается, что точность соблюдения пожеланий и интересов доверителя определяется порядочностью представителя.

Кроме того, доверитель может в какой-то момент передумать совершать сделку с каким-то определенным объектом, но частично отменить «генеральную» доверенность невозможно. В таком случае придется либо полагаться на честное слово представителя, который пообещает не идти против воли доверителя, либо отменять доверенность полностью.

При оформлении «специальной» доверенности доверитель несет практически все те же риски, что и при оформлении «генеральной» доверенности. При выдаче «разовой» доверенности доверитель имеет возможность обозначить конкретные условия предполагаемой сделки. Например, в доверенности можно указать: «доверяю продать квартиру по адресу ... за цену не ниже ... рублей при условии перечисления указанных денежных средств на мой счет ...». Оформление такой доверенности представляется достаточно безопасным для продавца действием.

Если доверенность позволяет представителю получить наличные денежные средства за проданный объект, представитель должен все полученные по сделке деньги отдать доверителю. Должен, но отдаст ли? Если представитель окажется недобросовестным, интересы доверителя могут сильно пострадать.

В любом случае, продавцу необходимо помнить, что если он передумает пользоваться услугами представителя, то выданную доверенность необходимо отменить. Отмена нотариальной доверенности совершается в нотариальной форме. После оформления распоряжения об отмене доверенности нотариус вносит сведения об отмене в Единую информационную систему нотариата (ЕИС). Все третьи лица считаются извещенными о совершенной в нотариальной форме отмене доверенности на следующий день после внесения сведений об этом в ЕИС. Для отмены доверенности нужно знать ее реквизиты (нотариуса, удостоверившего доверенность, дату удостоверения, реестровый номер доверенности). Поэтому, оформляя доверенность, желательно оставить себе ее копию – на всякий случай. Покупатель, покупающий квартиру по договору, где за продавца действует представитель на основании доверенности, тоже рискует. Заключая такую сделку, в первую очередь, покупателю необходимо убедиться, что

доверенность не утратила силу. Гражданский кодекс указывает, что действие доверенности прекращается вследствие:

- 1) истечения срока доверенности,
- 2) отмены доверенности лицом, выдавшим ее,
- 3) смерти гражданина, выдавшего доверенность, признания его недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим;
- 4) введения в отношении представляемого или представителя такой процедуры банкротства, при которой соответствующее лицо утрачивает право самостоятельно выдавать доверенности.

То есть покупателю надо удостовериться в том, что на момент заключения договора купли-продажи срок доверенности не истек, доверитель жив и полностью дееспособен, доверенность им не отменена, и в отношении ни доверителя, ни его представителя не введена соответствующая процедура банкротства.

Последнее обстоятельство проверить просто – вся необходимая информация содержится на сайте <https://bankrot.fedresurs.ru>. Правда, здесь стоит отметить, что законодательство не содержит прямого указания на то, что в какой-либо стадии банкротства лицо утрачивает право выдавать доверенности. Этот вопрос в настоящее время является дискуссионным. Однако для обеспечения

беспорности сделки заключать договор, в котором какая-либо из сторон находится в процессе банкротства, не стоит.

Также легко проверить факт отмены доверенности. Для этого достаточно обратиться к сайту <http://reestr-dover.ru>, на котором Федеральная нотариальная палата размещает необходимые сведения.

Срок действия доверенности обычно указывается прямо в тексте. Если такой срок не указан, считается что доверенность действует в течение 1 года с даты ее выдачи. Дата выдачи также должна быть указана в тексте доверенности. Если вдруг ее нет, то доверенность недействительна. Правда, нотариальных доверенностей, не содержащих дату ее оформления, не бывает.

Труднее всего бывает удостовериться в том, что доверитель жив и является дееспособным. Если он проживает в одном регионе с покупателем, то покупатель, конечно, имеет возможность встретиться с ним. А вот если доверитель находится где-то очень далеко, то единственный способ с ним пообщаться – это видеосвязь. Такой способ проверки личности продавца нельзя отнести к абсолютно надежным, так как не исключено использование грима, который не всегда возможно разглядеть при дистанционном общении. То есть вместо настоящего продавца покупателю может быть «предъявлен» совершенно другой человек.

Сделка, совершенная по доверенности от имени лица, которое признано недееспособным или ограничено дееспособным, недействительна.

Признание гражданина недееспособным осуществляется в судебном порядке. В РФ не существует отдельного реестра, в котором учитываются все лица, в отношении которых вынесены судебные решения о признании их недееспособными или ограничено дееспособными. Соответствующие решения направляются судами в орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимость (Росреестр). Росреестр «прикрепляет» информацию о таком судебном акте к информации о правообладателе (собственнике недвижимости). Раскрыть эту информацию Росреестр может только по запросу уполномоченных лиц или органов, установленных законом. То есть у покупателя нет возможности самостоятельно получить сведения о наличии соответствующего судебного решения в отношении продавца. В этом вопросе может помочь нотариус, который обязан при нотариальном удостоверении сделки направить запрос в Росреестр о предоставлении сведений о недееспособности участников сделки.

Еще одним интересным моментом является вопрос: а совпадает ли текст доверенности, которую представили для заключения сделки, с текстом той доверенности,

которую на самом деле выдал собственник недвижимости своему представителю. Не секрет, что некоторым умельцам при помощи современных технических средств удается заменить текст документа, в результате чего доверенность, например, на получение пенсии, может превратиться в доверенность на продажу квартиры. А бывает, что бланк доверенности просто подделывают. Как убедиться, что доверенность не поддельная? Самый надежный способ – обратиться к нотариусу. Нотариус при удостоверении доверенности размещает ее скан-образ в ЕИС. Любой другой нотариус при нотариальном удостоверении сделки может получить этот скан-образ и проверить, выдавалась ли представленная доверенность и в каком виде.

Ну и, наконец, если говорить о тексте доверенности, то наиболее безопасным вариантом для покупателя будет «разовая» доверенность. Чем точнее в доверенности указаны полномочия представителя, тем меньше риск, что сделка будет оспорена доверителем ввиду того, что представитель вышел за пределы предоставленных ему полномочий.

С этой точки зрения, «генеральная» доверенность является наименее надежным документом. Иногда после того, как на основании такого рода доверенности была, например, продана квартира, не упомянутая конкретно в доверенности, доверитель вдруг решает обратиться в суд с

иском о признании сделки недействительной, так как он, выдавая доверенность, «не подумал именно про эту квартиру» или на момент выдачи доверенности этой квартиры у него еще не было. Риск признания такой сделки недействительной достаточно велик. То есть в случае совершения сделки на основании подобной доверенности достаточно велик риск выхода представителя за пределы тех полномочий, которые подразумевал доверитель.

Отдельно необходимо коснуться доверенностей, оформленных за пределами РФ. Если такая доверенность оформлена в консульском учреждении РФ, то она приравнивается к доверенности, удостоверенной нотариусом. Сведения о факте ее выдаче, а также о факте отмены также вносятся в ЕИС и могут быть проверены.

А вот проверить выдачу и отмену доверенности, оформленной нотариусом или иным уполномоченным лицом другого государства, практически невозможно. Соглашаясь заключить сделку, в которой представитель продавца действует на основании такой доверенности, покупатель принимает на себя достаточно серьезные риски.

Подводя итог, можно сказать, что участие в процессе заключения сделки представителя, действующего на основании доверенности, влечет для сторон

сделки минимальные риски при соблюдении следующих условий:

- доверенность выдана на совершение конкретных действий с конкретным объектом,

- в доверенности указаны основные условия сделки,

- сделка нотариально удостоверена.

Отклонение от этих условий не противозаконно, но увеличивает риски участников договора.

An aerial, sepia-toned photograph of a city, likely New York City, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and a river. A hot air balloon is floating in the sky above the city. The text 'РУБРИКА БИЗНЕС МОДЕЛИРОВАНИЕ' is overlaid on the bottom right of the image in a blue, serif font. The words 'БИЗНЕС' and 'МОДЕЛИРОВАНИЕ' are underlined.

РУБРИКА
БИЗНЕС
МОДЕЛИРОВАНИЕ

Ластенко Владимир Александрович
коммерческий директор
digital-агентства АУЕПС (г. Москва)
адрес электронной почты – vladimir@ayeps.com
сайт - www.ayeps.ru

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ДЛЯ БИЗНЕСА РАЗРАБОТКА САЙТА В 2019-2020 ГОДУ

Аннотация. В статье раскрываем одну из самых насущных проблем современного бизнеса – сколько стоит создание веб-сайта, и от каких факторов формируется цена в сфере digital-услуг. В материале представлено подробное описание и характеристики сайтов в разной ценовой категории, которое поможет предпринимателям составить общее представление о типах ресурсов. Кроме того, статья содержит несколько практических советов о том, как найти ответственного и компетентного подрядчика по разработке веб-сайта и выстроить с ним правильную работу.

Ключевые слова: разработка сайта, веб-ресурс, интернет-продвижение, стоимость сайта, онлайн-бизнес.

Lastenko V.A.
commercial director
of digital-agency AYEPS (Moscow)
e-mail – vladimir@ayeps.com
www.ayeps.ru

HOW MUCH DOES IT COST TO BUILD A WEBSITE FOR BUSINESS IN 2019-2020

Abstract. In the article we reveal one of the most urgent problems of modern business – how much does website development cost and what factors determine the price of digital services. The material provides detailed description and characteristics of websites in a range of pricing category which will help entrepreneurs to understand differences between the types of websites. In addition, the article contains practical tips on how to find a responsible and reliable developer company and build the right work with them.

Keywords: Web-development, website, online promotion, cost of a website, online business.

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ДЛЯ БИЗНЕСА РАЗРАБОТКА САЙТА В 2019-2020 ГОДУ

В наши дни успешное развитие бизнеса сложно представить без использования веб-ресурсов и инструментов диджитал-маркетинга. Поэтому любая современная компания (независимо от сферы деятельности, географии и масштаба) должна иметь собственное представительство в интернете: будь то лидер отрасли, как BAYER, РЖД или Тинькофф, или малый бизнес, предоставляющий свои товары и услуги для локального рынка.

Но перед тем как заказать разработку корпоративного ресурса, у большинства предпринимателей возникает резонный вопрос – «Где заказать создание сайта?» и что еще более важно, «Сколько это стоит?». Ответить на этот вопрос не так уж и просто, так как сегодня существуют тысячи компаний, предлагающие подобные услуги с ценниками от 3 тысяч до 30 миллионов рублей.

В нашей статье мы постараемся разобраться, от чего зависит стоимость создания сайта и можно ли за короткие сроки окупить инвестиции. Также мы дадим несколько советов о том, как найти ответственного подрядчика и можно ли получить какие-либо гарантии в сфере разработки и онлайн-продвижения ресурсов.

Искренне надеемся, что данный материал поможет предпринимателям принять правильное решение и сохранить миллионы рублей, выбрав надежную IT-компанию.

Обзор и описание сайтов разной ценовой категории

Если вы заказываете сайт впервые, то вас может удивить, насколько велик разбег на одну и ту же услугу у разных подрядчиков. Одни исполнители предлагают создать веб-ресурс за 300 тысяч рублей, тогда как другие – за 30 тысяч. А некоторые агентства сделают «под ключ» и с «гарантией» всего за 3 тысячи рублей. Так стоит ли тогда вообще переплачивать?

Дело в том, что многое зависит от первоначальной цели и тех задач, которые должен решать сайт для бизнеса. Давайте выяснять.

Дешевые сайты (стоимость от 3 до 30 тысяч рублей)

Если сайт нужен компании только для «галочки», то инвестировать значительную сумму в его разработку бессмысленно. С бюджетом в 3 тысячи рублей бизнес может рассчитывать на скромную страничку с кратким описанием деятельности, графиком работы и контактами.

Если хотите добавить приятный и современный дизайн, то это автоматически

поднимет прайс до 30 тысяч рублей за разработку.

Говоря откровенно, ни один из этих вариантов не поможет увеличить продажи, повысить узнаваемость и создать позитивную репутацию компании в сети. Для решения этих задач подойдут другие сайты, о которых мы расскажем ниже.

Бюджетные сайты (стоимость от 70 тысяч рублей)

Следующая категория сайтов начинается от 70 тысяч рублей. Это будет средний по качеству ресурс, содержащий стандартный набор разделов и блоков: текст о компании, преимущества, услуги/товары и цены, список клиентов и отзывы.

При разработке таких сайтов не учитывается специфика и особенности бизнеса, ниши и целевой аудитории. Агентства, создающие ресурсы в этой ценовой категории, работают по принципу конвейера: в готовом отработанном шаблоне меняется дизайн под нового клиента, но суть остается прежней.

Рекомендуем такой вариант, чтобы протестировать новую нишу и оценить перспективы развития в каком-либо направлении. На большее с таким ресурсом рассчитывать не стоит.

Продающие сайты (стоимость от 150 тысяч рублей)

С бюджетом от 150 тысяч рублей уже можно ориентироваться на сайт, который

сможет стать эффективным инструментом продаж для бизнеса.

От предыдущих ресурсов их отличает не только более высокая стоимость разработки, но и подход, используемый при их создании. Такие сайты проектируются на основе предварительного анализа, в ходе которого изучается бизнес заказчика, определяются ключевые конкуренты, составляется детальный портрет покупателей.

После этого начинается этап прототипирования, готовится качественный продающий текстовый контент и разрабатывается современный авторский дизайн, направленный на управление пользовательским поведением и стимулирование онлайн-продаж.

Значительные улучшения можно отметить и в функционале. Ресурсы данной ценовой категории имеют большой набор опций, делающих использование ресурса более удобным и комфортным (онлайн-калькуляторы, интерактивные блоки и т.д.).

В Москве разработка продающего сайта начинается от 150 до 500 тысяч рублей, и стоимость в большей степени зависит от квалификации и опыта компании, размера портфолио и наличия в списке клиентов известных брендов.

Создать интернет-магазин будет на 20-30% дороже, так как такие проекты подразумевают увеличение объема работ по части веб-программирования.

Дорогие сайты (стоимость от 1 миллиона рублей)

Чтобы понимать, почему стоимость разработки некоторых сайтов составляет миллионы рублей, необходимо разобраться, какие факторы влияют на формирование цены. Всего можно выделить 6 основных.

Глубина и качество экспертизы.

Анализ целевой аудитории, исследования в сфере user experience (пользовательского опыта), тестирование функционала – это трудоемкие и сложные процессы. Например, одно только комплексное UX исследование главной страницы сайта может потянуть на 500 тысяч рублей. При этом перед запуском веб-ресурса такие исследования могут проводить по нескольку раз.

В России лидером UX разработки является компания AIC в альянсе с QSoft. Сайт для ГосУслуг, Битрикс24 и AmoCRM проектировали именно они. Если интересно посмотреть, что собой представляют веб-ресурсы стоимостью в несколько миллионов, можете посетить эти сайты прямо сейчас.

Сложность функционала. Чем сложнее функционал, тем дороже стоимость разработки. И если вы хотите внедрить нестандартные и уникальные решения на своем сайте, то будьте готовы заплатить за это приличную сумму.

Защита данных. О безопасности ресурса малый и средний бизнес

практически не задумывается, но крупным компаниям обязательно следует позаботиться о сохранности важной информации. Чтобы не стать жертвой хакеров и не ставить репутацию компании под удар, допустив утечку конфиденциальных пользовательских данных, рекомендуем выделить дополнительный средства на обеспечение безопасности сайта.

Техническое задание. Перед разработкой крупного и масштабного проекта рекомендуется составлять техническое задание, которое поможет определить объем, сроки и этапы выполнения работ. С таким документом проще выстраивать взаимодействие с подрядчиком, контролировать процессы и предъявлять претензии, если итоговый результат не соответствует заявленным в ТЗ требованиям.

Техническое задание приносит пользу обеим сторонам, но его подготовка также требует финансовых вложений. Например, для одного из клиентов нашего агентства мы писали ТЗ на разработку интернет-магазина, стоимость которого составила 300 тысяч рублей.

Тестирование ресурса. Сайт считается готовым только тогда, когда проведено его полное тестирование. Это завершающий этап любого проекта, который осуществляется отдельным квалифицированным специалистом (или

командой), и позволяет понять, готов ли сайт к запуску.

К сожалению, веб-студии, создающие сайты стоимостью до 150 тысяч, не располагают штатными тестировщиками. Заказчик получает «кота в мешке», и все работы по выявлению ошибок в работе ресурса ложатся на плечи самого клиента.

Неработающая форма для сбора контактов пользователей, отсутствие уведомлений о новом заказе или неправильное обновление цен – все эти неприятные «сюрпризы» обнаруживаются не сразу. Если повезет, то подрядчик устранит ошибки бесплатно, но обычно клиенту приходится решать проблемы самостоятельно и за отдельный бюджет.

Эффекты и анимация. В некоторых случаях стандартных визуальных решений мало. Например, на сайте требуется создать особую атмосферу и произвести на пользователей WOW-эффект. Анимация – отличный способ достичь этого. Создание веб-ресурсов с подобной графикой занимает много времени и требует в среднем 3 миллиона рублей.

Ярким примером таких сайтов являются работы студии RedCollar (г. Воронеж). Они признаны ведущими в мире экспертами веб-анимации, о чем свидетельствует 1 место в рейтинге AWWARDS в 2018 году.

Норма окупаемости вложений в разработку сайта

Окупаемость инвестиций – немаловажный показатель для любой компании, особенно если мы говорим о вложениях в разработку ресурса. Но окупаемость – это относительный показатель. Например:

- если вам предлагают разработать сайт за 1 миллион рублей, который окупится за 3 месяца, то со стороны рентабельности — это неплохой результат.
- если вам обещают создать сайт за 50 тысяч рублей с окупаемостью в 1 месяц, не спешите радоваться. Произведя нехитрые математические расчеты, вы обнаружите, что такой ресурс за месяц принесет только 50 тысяч рублей прибыли. При таком раскладе проще и легче работать таксистом, нежели вести предпринимательскую деятельность.

Поэтому однозначно определить, какой срок окупаемости следует считать нормальным при разработке сайта, невозможно. Главное понимать, что веб-ресурс – это инструмент, который должен увеличивать доход и вести бизнес к финансовому успеху.

Как правильно выбрать агентство?

Советы, которыми мы поделимся ниже, будут полезны для большинства отечественных предпринимателей, так как они помогут выбрать подрядчика для разработки ресурса в средней ценовой категории.

Представим стандартную ситуацию: вашей компании необходим сайт с быстрой окупаемостью, который будет генерировать продажи и поможет масштабировать бизнес. На все про все у вас есть 100-150 тысяч рублей.

Логично предположить, что первым делом вы начнете исследовать поисковики, где по вашему запросу выйдет 10-15 сайтов агентств, предлагающих услуги в сфере разработки и онлайн-продвижения.

Внешне все компании выглядят примерно одинаково: имеют хорошее портфолио, солидные компетенции, схожую стоимость услуг. Но как вам выбрать подходящего подрядчика? С кем будет проще и удобнее работать? На что обратить внимание, чтобы в дальнейшем получить эффективный диджитал-инструмент, а не сплошные проблемы?

Если сайт вы заказываете впервые, то принять подобное решение может быть для вас сложным. Поэтому мы подготовили список ключевых моментов, которые помогут вам избежать досадных ошибок и в два счета распознать нечистых на руку исполнителей, пускающих пыль в глаза.

Адрес компании

Столичный рынок самый большой в стране, поэтому многие веб-агентства из регионов рекламируются именно на заказчиков Москвы. Такие подрядчики позиционируют себя как столичную компанию, но при этом всю коммуникацию

осуществляют в удаленном онлайн-формате.

Для современного мира – это норма. Но если вам легче и спокойнее работать с агентством из вашего города, которое всегда под рукой, и в любой момент вы можете встретиться лично в офисе, то обязательно уточните при первом разговоре с менеджером, где фактически находится их команда.

Если подрядчик из Москвы, то и юридический адрес должен быть московским, чтобы в случае возникновения между вами спорных моментов, все вопросы в рамках законодательства вы смогли решить именно в Москве.

Реальный опыт

Некоторые подрядчики очень любят хвастаться многолетним опытом, используя на своих сайтах фразы типа «работаем на рынке n-лет». Если компания действительно опытная, то об этом не стоит умалчивать. Но обычно заявленный стаж редко совпадает с фактическим.

Проверить его можно, запросив официальные документы у подрядчика. Например, на сайте нашего агентства мы указали реквизиты компании, и любой желающий на сайте налоговой может проверить дату регистрации юр.лица.

Если агентство отказывает вам в предоставлении копий документов, то рекомендуем отказаться от сотрудничества с ними.

Проекты в портфолио

Кто же не мечтает похвастаться крупным заказчиком в портфолио и сотнями благодарственных писем от довольных клиентов? Конечно же, все. Но только единицы действительно имеют подобный опыт, тогда как большинство веб-студий используют логотипы известных компаний для «приманки» клиентов.

Проверить подрядчика тут также просто – попросите показать договор с «именитым» клиентом или хотя бы последний лист, где стоят реквизиты, печати и подписи сторон. Не бойтесь показаться подозрительным, ведь от этого зависит будущее вашего сайта и финансовый успех бизнеса в целом!

Гарантии

«Полную гарантию дает только страховой полис» – говорил Остап Бендер, и именно этими словами можно описать всю сферу диджитал услуг.

Действительно, предпринимателей можно понять: никто не хочет рисковать деньгами без уверенности, что это даст какой-то результат. Поэтому многим клиентам при заказе сайта крайне важно, какие гарантии он получит, вернут ли ему деньги, если не будет продаж, и застрахован ли его бизнес от некачественных услуг.

На самом деле, единственная гарантия, которую могут предоставить исполнители, заключается в качественном

и своевременном выполнении работ. Громкие фразы про «финансовую гарантию по договору» – всего лишь попытка манипулировать клиентами. Возможно, эта «фантастическая» гарантия и будет прописана в договоре, но при невыполнении всех условий разбираться придется в арбитражном суде города, расположенного на краю географии.

Репутация подрядчика

Если подрядчик успешно прошел все вышеперечисленные этапы проверки, то пришло время изучить отзывы в интернете.

Одни лишь положительные отзывы – реальный повод насторожиться. В 99% случаев такие хвалебные комментарии написаны на заказ, ведь большая часть клиентов оставляет отзывы, когда они не удовлетворены обслуживанием. У довольного клиента все хорошо, и он не станет тратить время на то, чтобы зарегистрироваться на сайте с отзывами и расписывать в деталях и подробностях, как же ему повезло встретить такого прекрасного подрядчика на своем пути.

Поэтому перед тем, как доверить разработку сайта веб-агентству, посетите несколько ресурсов с обзорами, чтобы составить полное представление о компании и ее репутации.

Безусловно, все эти факторы очень важны при выборе надежного и ответственного исполнителя. Но не стоит забывать и о том, насколько комфортно вам взаимодействовать с подрядчиком.

Своевременная обратная связь, уважительное и доброжелательное отношение и ориентация на цели компании иногда гораздо эффективнее помогают достичь желаемого результата, чем 20 лет опыта, тысячи проектов в портфолио и люксовый офис в центре Москвы.

Надеемся, что наша статья помогла Вам разобраться со сложным рынком digital-услуг, и теперь вы примите верное решение при выборе партнера для реализации всех ваших бизнес-задач!

Кудряшов Владимир Ильич
Практикующий Бизнес-аналитик
Основатель платформы «Создатель бизнеса «The Life Go»
Основатель центра развития бизнеса «Atlant»
адрес электронной почты – market@atlant.marketing

СКОЛЬКО СТОИТ ОТКРЫТЬ НЕБОЛЬШУЮ КОНДИТЕРСКУЮ И НАСКОЛЬКО ЭТО ВЫГОДНО?

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, которые в современной реальности предприниматель встретит при открытии своего бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, открыть бизнес, кондитерский бизнес, бизнес план.

*Kudryashov V.I.
Practicing Business Analyst
Founder of The Life Go Business Creator platform
Founder of Atlant Business Development Center
email - market@atlant.marketing*

HOW MUCH DOES IT COST TO OPEN A SMALL CANDY STORE AND HOW MUCH IS IT PROFITABLE?

Abstract. The article discusses the issues that in modern reality an entrepreneur will meet when opening his business Confectionery.

Keywords: business, open a business, confectionery business, business plan.

СКОЛЬКО СТОИТ ОТКРЫТЬ НЕБОЛЬШУЮ КОНДИТЕРСКУЮ И НАСКОЛЬКО ЭТО ВЫГОДНО?

Глядя на то, что привычка людей полакомиться сладким никогда не угаснет, можно смело утверждать, что Кондитерская — это бизнес с постоянным доходом.

В связи с этим встает вопрос «Как открыть кондитерскую и сколько это стоит?».

Для того, чтобы определить стоимость открытия необходимо рассмотреть каждый из этапов, который должен будет пройти каждый предприниматель, а именно:

- форма юридического лица;
- маркетинговый анализ;
- конкурентный анализ;
- методы продвижения;
- выбор помещения и место расположения;
- выбор оборудования для кондитерской;
- найм персонала;
- и конечно ассортимент, который будем продавать.

Все эти этапы обязательно должны быть включены в бизнес-план открытия кондитерской, наравне с финансовым расчётом.

Давайте разберем каждый пункт отдельно, так как отсутствие любого из них в разы уменьшает успешность всего мероприятия.

Форма юридического лица:

Тут есть выбор между ИП и ООО. Предпочтительно, конечно, открытие ИП, можно выбрать «упрощенку», сократить финансовые расходы и объем сопутствующей нужной информации.

Но если учредителей будет несколько, то тут конечно однозначно должно быть ООО.

Обязательно нужно будет на начальном этапе определить формат будущего заведения, от этого зависит набор ОКВЭД-ов при регистрации.

К этому вопросу нужно обязательно добавить получение разрешений на ведение деятельности от Роспотребнадзора, СЭС, пожарной инспекции и разрешение на «работу» от местной власти, так как это «пищевое производство». Кстати, этот документ даст возможность вести деятельность и утверждать официально рецептуру, ну и конечно послужит сертификатом.

В целом стоимость этого этапа достигает до 60 000 рублей.

Маркетинговый и Конкурентный анализ

Прежде чем говорить о маркетинге, нужно отметить, что кондитерский бизнес зависит от сезонности продаж, пиковые продажи приходятся на зимнее время года и конечно праздники, тут уже в течение всего года.

Так же не маловажно найти надежных поставщиков сырья и ассортимента, ведь только из вкусных ингредиентов получаются вкусные изделия плюс мастерство поваров, и от этого зависит стоимость доставки сырья.

Если проводить Конкурентный анализ без этого, то положительного эффекта в работе кондитерской можно не ждать изначально.

Если кратко, то основные темы Конкурентного анализа включают в себя: анализ тенденций роста рынка и изменений в технологиях, ценовые категории и гибкость ценообразования.

Маркетинговый и Конкурентный анализ может достигать до 150 000 рублей и выполняться он может не только собственными силами, но и с привлечением сторонних консалтинговых компаний.

Методы продвижения

Теперь давайте разберемся с продвижением Вашей новой Кондитерской. Главное помнить, что продвижение должно начинаться не в день открытия, а заранее. Тогда можно считать, что стратегия продвижения уже начата правильно.

Главными методами продвижения можно назвать: реклама в местных СМИ, скидки в вечернее время, яркое оформление Точек контакта с клиентами и конечно продвижение в сети интернет. Касаемо Точек контакта – это очень обширная тема,

о ней мы расскажем в нашей следующей статье.

А вот, что касается продвижения в Интернете, то нужно не только создать интересный продающий сайт (лучше Landing Page), но и обратить свое внимание на социальные сети, особенно Instagram. Даже лучше если Вы в первую очередь начнете развивать Instagram, а потом уже сайт.

На продвижение в Интернет лучше сразу запланировать сумму не менее 50 000 рублей, хотя если всё делать в полном объеме, то на это уйдет не менее 80 000 рублей.

Выбор помещения и место расположения

Здесь нужно изначально определить в каком здании будет открыта Кондитерская.

Если это жилой дом, то её площадь не может занимать более 700 кв.метров. Обязательно наличие электричества, водообеспечение и канализационных отводов. Вода должна поставляться в достаточном объеме и обязательно соответствующего качества, возможно применение специальных водяных фильтров.

По правилам нельзя располагать кондитерский бизнес в подвальных и полуподвальных помещениях, это нужно обязательно учитывать при выборе, так как обязательно должен быть отдельный вход и запасной выход на случай экстренной эвакуации. Правильно будет расположить

вход с торца здания, так как по правилам разгрузка и загрузка машины может производиться только с той части здания, в которой нет окон жилых помещений.

Так же нужно учитывать правила Роспотребнадзора, нельзя располагать мусорные баки ближе, чем 25 метров от жилых зданий и входов.

По мимо правил необходимо учитывать и «продающие» факторы расположения кондитерской, проходящий трафик потенциальных клиентов, целевая аудитория, которая проживает в близлежащих домах. Почему это важно расскажет один пример из жизни:

Молодой предприниматель захотел открыть пекарню с французской кухней в своем районе, где проживал. Однако он не учёл, что живет в спальном районе, где большая часть жителей в возрасте 60+, а значит скорее всего они не были бы его клиентами. После полного расчёта бизнес-плана и проведения анализа, предприниматель решил сменить район открытия, но главное, что он сохранил свой первоначальный капитал.

Это одна из главных причин почему нужно проводить анализ открытия бизнеса.

В итоге стоимость помещения, с учетом проведения ремонта (хотя бы косметического) составляет от 250 до 500 тыс.рублей.

Выбор оборудования для кондитерской

Основной затратной частью, при открытии кондитерской, является приобретение оборудования. Оно может быть как новым, так и б/у. Нужно знать, что вариантов оборудования не так много, в этом тоже есть свой плюс Кондитерской, так как не сложно будет выбрать.

На первом этапе можно приобрести отечественное оборудование, это приведет хоть и не к значительной, но всё же экономии. Главное помнить о его качестве.

Какое оборудования необходимо для Кондитерской:

- Основное кухонное или оборудование для готовки
- Вспомогательное кухонное, для хранения и упаковки изделий, рабочие столы и т.д.
- Оборудование для кафе, при желании открыть в кондитерской зону для приема пищи, а также витрины, в которых покупатели смогут сразу увидеть продукцию
- Кассовый аппарат и всё, что необходимо для проведения расчетов
- Дополнительное оборудование и расходники

Как мы уже и говорили, оборудование и его монтаж занимает львиную долю финансовых затрат, сумма варьируется от 800 тыс.руб.

Найм персонала

При открытии кондитерской необходимо чётко себе представлять, что в одиночку этот бизнес вести не получится,

нужна определённая команда с профессиональными знаниями и опытом. Вы, конечно, можете сами быть Шеф-поваром, но тогда кто-то должен будет заниматься управлением всего бизнеса. Поэтому разумно будет нанять персонал. Отметим, что, учитывая географию открытия кондитерской, зависит и уровень заработных плат сотрудников:

- Шеф-повар – от 25 000 руб.
- Кондитер-технолог – от 25 000 руб.
- Помощник кондитера (2 чел.) – от 15 000 руб.
- Продавец-кассир (2 чел.) – от 15 000 руб.
- Администратор (2 чел.) – от 20 000 руб.
- Бухгалтер – от 20 000 руб.
- Уборщик – от 10 000 руб.

Мы указали не самые высокие зарплаты, но и даже с ними общая сумма затрат на фонд оплаты труда составляет 190 000 руб.

Особое внимание нужно уделить компетенциям и опыту шеф-повара, и кондитера-технолога при их поиске, ведь именно они будут организаторами работы на кухне. От их уровня квалификации и профессиональных навыков будет зависеть качество Вашей продукции. А значит и заработок Вас, как бизнесмена.

Подведем итоги

В финансовый расчет необходимо обязательно добавить стоимость ассортимента, который будем перепродавать и стоимость сырья, из которого будем готовить нашу продукцию.

Итак, в финансовом расчете должны быть все затраты на открытие бизнеса, именно на это будет обращено внимание инвесторов и банков, если Вы хотите открыть Кондитерскую на привлеченный капитал.

Подведем итоги расчетов и получаем, что на открытие кондитерской необходимо:

- Форма юридического лица – 60 000 руб.
- Маркетинговый и Конкурентный анализ – 150 000 руб.
- Методы продвижения – от 50 000 до 80 000 руб.
- Выбор помещения и место расположения – от 250 000 до 500 000 руб.
- Выбор оборудования для кондитерской – 800 000 руб.
- Найм персонала – 190 000 руб.

В итоге общая сумма составляет от 1,5 до 1,78 млн.рублей, но отметим еще раз, что конечный расчет зависит от географического местоположения кондитерской, формата вашего заведения, количества персонала и их квалификация, объема производства. Однако в любом расчете эти пункты будут обязательно.

Та же нужно отдельно отметить, что бизнес Кондитерская не так быть окупается, как хотелось бы их владельцам, поэтому необходимо дополнительно иметь источник финансирования в регулярные платежи, до момента выхода Кондитерской на самоокупаемость.

Следует также отметить, что процессе работы необходимо думать не только о самом бизнесе, но и также о клиентах. Если у Вашего бизнеса появятся постоянные клиенты и Ваш бренд будет более узнаваемым, то темп окупаемости вашего бизнеса будет расти.

Среднестатистические кондитерские окупаются за 12-18 месяцев, при этом очень много зависит так же от месторасположения и формата вашего заведения, персонала и его квалификации, качества продукции и объемов производства.

Но даже максимально точно рассчитав бизнес-план всегда будут внешние факторы, влияющие на бизнес, поэтому не останавливайтесь после открытия кондитерской, всегда развивайтесь и экспериментируйте.

Какие риски могут возникать в Кондитерском бизнесе?

Обязательно стоит учесть риски, возникающие при открытии и работе Кондитерской, а именно:

Цены на сырье – рекомендуется использовать тактику повышения цен на продукцию, а не замену сырья на более

дешевое, иначе можно потерять своих клиентов.

Изменения рецептур – ваши клиенты обязательно привыкнут к вкусу Ваших кондитерских изделий, но исходя из вкусовых особенностей различных партий сырья, Вам нужно будет следить за их пропорциями в конечном изделии, а значит необходимо будет корректировать рецептуру.

«Текучка» кадров – это вечная проблема каждого бизнеса, в кондитерском бизнесе она особенно стоит остро, когда это касается шеф-повара или главного кондитера-технолога, ведь с уходом их, могут «уйти» и Ваши рецепты. Для того, чтобы избежать этого, принимайте на работу максимально проверенных людей и уделяйте им достаточно внимания. Не лишним будет ввести какую-либо систему мотивации.

Выводы

Надеюсь, мы смогли рассказать Вам о том, как отрыть свою Кондитерскую, и вы понимаете, какой формат бизнеса вам сможет подойти. А вот насколько это выгодно решать уже Вам.

Исаева Анна Владимировна
коммерческий директор ООО «АСК Инжиниринг»
ученая степень – кандидат филологических наук
адрес электронной почты - ask-engineering@list.ru
сайт - www.genplans.ru

ОЦЕНКА РИСКОВ И АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ АКТИВОВ ДЛЯ МАЛОЭТАЖНОГО И КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация. На примере кейса – коттеджного поселка общей площадью 42 га в Московской области выполнены анализ инвестиционной привлекательности земельного участка и оценка рисков, рассчитаны доходность и рентабельность проекта.

Ключевые слова: инвестиции в коттеджное строительство, инвестиции в малоэтажное строительство, финмодель поселка, бизнес-план поселка, анализ инвестиций, оценка инвестиций, генплан поселка, концепция коттеджного поселка, оценка земли, оценка земельных активов, инвестиции в землю, оценка инвестиций в землю.

Isaeva A.V.
commercial director «ASK engineering» Ltd
Ph.d.
e-mail - ask-engineering@list.ru
www.genplans.ru

RISK ASSESSMENT AND ANALYSIS OF INVESTMENT OF LAND FOR COTTAGE CONSTRUCTION

Abstract. On the example of a cottage settlement with a total area of 42 hectares in the Moscow region, the analysis of the investment of the land and risk assessment were performed, the profitability and profitability of the project were calculated.

Keywords: investments in construction of cottages, financial model of the village, the business plan of the village, investment analysis, investment valuation, the plan of the village, the concept of the village, land valuation, land investment, evaluation of investment in land.

ОЦЕНКА РИСКОВ И АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ АКТИВОВ ДЛЯ МАЛОЭТАЖНОГО И КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Девелопмент загородной недвижимости в России имеет характерную особенность: на этом рынке велика доля непрофессиональных игроков, среди которых:

- землевладельцы с непрофильными активами, выкупленными задолго до наступления кризиса, доставшимися им по наследству или за долги;
- начинающие застройщики;
- непрофильные инвесторы в землю, желающие диверсифицировать бизнес.

Этим во многом определяется сегодняшнее состояние загородного рынка

в нашей стране. Лишь единичные объекты малоэтажного и коттеджного строительства, грамотно спланированные, продаются быстро и по заранее рассчитанной цене. Остальная масса поселков продается либо очень медленно и со значительным снижением цены, либо не продается совсем. Продемонстрировать это можно на примере Московской области, где, по данным девелоперов, из 2000 присутствующих сегодня на рынке поселков, успешно продается лишь 10%, 50% проданы частично и развиваются очень слабо, а 40% и вовсе заброшены.



Фото 1. Заброшенный коттеджный поселок



Фото 2. Зброшенный коттеджный поселок

Ошибки, которые приводят к такому результату, можно перечислять долго. В этой статье мы остановимся лишь на одной, самой первой ошибке – ошибке в расчетах, которая ведет к завышенным ожиданиям, оптимистичным прогнозам, идеализации ситуации, а также нежеланию учесть реалии рынка. Между тем, всего этого можно избежать, если на начальном этапе, еще до входа в проект грамотно составить финмодель, или предварительный бизнес-план. Рассмотрим элементарную финмодель коттеджного поселка на примере кейса.

Кейс: коттеджный поселок в Московской области

Дано: землеотвод общей площадью 41,7 га на северо-востоке Московской области на расстоянии 60 км от МКАД, участок планируется продавать без подряда с коммуникациями. Назначение земли: сельскохозяйственное использование, ВРИ - под дачное строительство.

Технико-экономические показатели проекта, баланс территорий

Дорожная сеть

- Дороги и автостоянки в красных линиях при ширине не менее 15 м для улиц и 9-12 м для проездов = 70 000 м².
- Площадь асфальтового покрытия (в т.ч.) при ширине дорожного полотна для улиц не менее 7 м и проездов не менее 3,5 м = 35 000 м².

Жилая застройка

- Общая полезная площадь – 33 га
- Участки от 6 до 20 соток (в среднем 12-13 соток) = 275 шт.
- Дома в соответствии с планами собственников площадью в среднем 150-250 м² высотой до 3 этажей.

Социально-бытовая, досуговая и инженерная инфраструктура

- Площадь административно-технической зоны = 0,7 га
- Инфраструктурная зона (административное здание с магазином – 300 м², детская и спортивная площадки) = 1 га

ИТОГО: общая ориентировочная площадь строений = 62 300 м²

Объекты инженерной инфраструктуры

- Скважина на воду (ВЗУ) с насосными станциями
- Локальное очистное сооружение (ЛОС), КНС при необходимости

- Пункт сбора ТБО – 2 шт.
- ТП, ГРП
- Пункты хранения противопожарного инвентаря – 10 шт.

Таблица 1

Основные статьи производственных и накладных расходов проекта

№	Наименование расходов	Комментарий	Кол-во	Цена (руб.)	Сумма (руб.)
1	Приобретение ЗУ		4170 соток	20 000	83 400 000
2	Геодезические работы		41,7 га		650 000
3	Инженерные изыскания	Геология, гидрология	41,7 га		550 000
4	Градостроительная проработка (эскиз генплана)		41,7 га		150 000
5	Проект планировки территории		41,7 га		1 000 000
6	Межевание, вынос в натуру		41,7 га		1 000 000
7	Проект наружных внутриплощадочных сетей		41,7 га		Входит в стоимость монтажа
8	Выкуп электрических мощностей (ТУ)		2000 Квт (требуется расчет нагрузок)	10 000	20 000 000
9	ТУ по газу		Требуется расчет нагрузок		3 000 000
10	Функции техзаказчика, получение ТУ, согласование проектной документации				1 000 000
11	Строительство огораживающего забора вокруг участка		2 300 п.м	1500	3 450 000
12	Прокладка наружных внутрипоселковых инженерных сетей и наружное электроосвещение (ВиК, электро- и газоснабжение)	С учетом объектов инженерной инфраструктуры: КНС, ТП, ГРП, ВЗУ	на 275 домов + адм.здание 300 м2		200 000 000
13	Строительство дорог с учетом затрат на временные дороги	Асфальтовое покрытие	35 000 м2	2000	70 000 000
14	Расчистка территории от лесонасаждений				3 000 000
15	Благоустройство территории	С учетом спортивных и детских площадок, газоны	70 соток	10 000	700 000

№	Наименование расходов	Комментарий	Кол-во	Цена (руб.)	Сумма (руб.)
16	Строительство административного здания, магазина	С учетом проекта, отделки и оборудования	300 м2	60 000	18 000 000
17	Обустройство парковок, площадок ТБО, мест хранения ППИ				500 000
18	Наружные внеплощадочные сети	Прокладка кабеля от ЛЭП до ТП и газопровода до ГРП	Не более 1 км		8 000 000
19	Расходы на заработную плату менеджмента (с учетом налогов ФОТ)	4 чел.	24 мес.	50 000	4 800 000
20	Организация службы охраны	3 смены	24 мес.	20 000	1 440 000
21	Комиссия риэлторов/девелоперов (с учетом затрат на рекламу)	С учетом затрат на маркетинговые мероприятия	10 % от продаж		74 250 000
22	Непредвиденные расходы	В т.ч. страхование строительных рисков, эксплуатационные расходы	10% от стоимости СМР		10 000 000
23	Налогообложение		6% от оборота		44 550 000
24	Налоги на землю	2 года			30 000 000
	ИТОГО затраты				587 690 000

• Наша практика показывает, что из общей суммы необходимых затрат вложения инвестора для старта проекта и начала его реализации покупателям составляют от 35 до 60% в зависимости от характеристик объекта и его

конкурентоспособности на рынке. Сумма этих вложений рассчитывается на основании плана-графика работ и инвестиционного плана. Для данной финмодели возьмем 50%, что составит 293 845 000 руб.

Таблица 2

Доходная часть. Продажа участков без подряда

Объект недвижимости	Площадь, соток	Кол-во участков, шт.	Цена объекта, руб./сотка	Стоимость, руб.
Продажа участков без подряда с коммуникациями	3 300	275	225 000	742 500 000

В расчетах не учтены другие возможные статьи доходов:

- доход от подряда на строительство домов,
- доход от подключения домов к сетям,
- прибыль от работы службы эксплуатации поселка,
- доход от сдачи в аренду инфраструктурных площадей и объектов инфраструктуры.

Однако на все эти дополнительные статьи доходов можно рассчитывать только после частичной либо полной реализации проекта, а потому в данной финмодели они учитываться не будут. В случае успешной реализации проекта они станут бонусом для инвестора.

Итоги первичных расчетов

Прибыль от инвестиционного проекта после налогообложения без учета рисков и дисконтирования вложенных средств составит – 154 810 000 руб.

Рентабельность проекта от затратной части составит – 26%.

Сумма необходимых вложений инвестора до начала финансирования объекта за счет средств покупателей – 293 845 000 руб.

Рентабельность от вложенных инвестором средств – 52%

Уже даже после первых примерных расчетов становится понятно, что рентабельность проекта от затратной части крайне низка. При горизонте планирования 5 лет (а быстрее реализовать сегодня такой крупный объект не получится), годовая рентабельность составит чуть более 5%. По факту она будет еще ниже, поскольку в данных расчетах не учтены дисконтирование средств (ставка дисконтирования в строительной сфере принимается в среднем от 8 до 12%) и риски.

Риски проекта

Среди основных рисков проекта следует назвать следующие.

Маркетинговые риски, в т.ч.:

- неправильное позиционирование объекта,
- ошибки в ценообразовании.

Рыночные риски, в т.ч.:

- изменение конкурентной среды,
- изменение рыночной ситуации.

Строительные риски, в т.ч.:

- задержка сроков строительства,
- задержки в поставках стройматериалов на объект,
- смена подрядчиков,
- подорожание стройматериалов и услуг подрядчиков.

Коммуникационные риски, в т.ч.:

- необходимость прокладки, перекладки или реконструкции наружных внеплощадочных сетей,
- изменение ТУ.

Бюрократические риски, в т.ч.:

- задержки сроков согласования проектной документации,
- задержки сроков межевания территории,
- дополнительные траты на межевание или согласования проектной документации.

К типичным и наиболее частотным рискам можно отнести следующие.

- Риск повышения стоимости строительства в среднем на 5-10% в год - потенциальные потери,

нескомпенсированные за счет покупателя.

- Риск задержки сроков строительства и реализации домовладений по непредвиденным обстоятельствам на 1 строительный сезон оценочно грозит штрафными санкциями, заложенными в договор финансирования и потерями от замораживания капитала в земельных активах, оплаченных работах и услугах.
- Риск отсутствия спроса и приостановка продаж на каком-либо этапе и вынужденное снижение цен на домовладения.
- Риск необходимости прокладки, перекладки или реконструкции внеплощадочных инженерных сетей при подключении к центральным сетям.

Каждый из этих рисков оценивается в количественном выражении не менее чем в 10% от стоимости строительно-монтажных работ на объекте, т.е. в сумму порядка 10 000 000 руб. На предварительном этапе расчетов целесообразно заложить в финмодель не менее 2-3 любых рисков. Таким образом, доходность проекта понизится на сумму от 20 000 000 до 30 000 000 руб., и рентабельность от общих затрат составит 21%, а от вложений инвестора – 42%, что при 5-ти летнем горизонте планирования превратится в 4,2% и 8,4% годовых соответственно.

Для минимизации рисков следует предпринимать следующие шаги:

- грамотные маркетинговые исследования,
- подбор опытного персонала для реализации проекта,
- подбор надежных подрядчиков и поставщиков,
- оптимизация расходов на проектирование и строительство,
- динамическое ценообразование и повышение стоимости квадратного метра по мере роста цен на рынке (такая возможность обеспечивается качеством выбранного конструкционного материала и тщательным контролем качества выполняемых работ, соблюдением сметной дисциплины и графика выполнения работ силами службы технического заказчика или технического надзора).
- Изменение форм реализации проекта (например, продажа участков с подрядом или с домовладениями).
- Планировочная ре-концепция проекта (изменение количества участков и их размеров в процессе реализации проекта).

Даже такие примитивные расчеты, которые может выполнить и непрофессионал в сфере экономики и финансов, показывают рискованность описываемого проекта, поскольку предварительная финмодель демонстрирует лишь потенциал объекта и не учитывает многих факторов, которые способны негативно повлиять на его экономику. Вот почему в данной статье

хочется предостеречь собственников земли, начинающих застройщиков и непрофильных инвесторов от необдуманных поступков и лишних трат при строительстве коттеджных или дачных поселков и призвать опираться в своих планах только на реалистичные расчеты, а не на оптимистичные прогнозы. Такой простой инструмент, как предварительная

финмодель, или первичный бизнес-план, дает инвестору возможность оценивать землю с точки зрения ее инвестиционной привлекательности, оперативно принимать решение о целесообразности реализации проекта, а также выбирать формы его реализации с учетом возможных рисков, что убережет предпринимателя от критичных ошибок.



РУБРИКА ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Сандульский Александр Александрович
руководитель проекта Финоко
адрес электронной почты – info@finoko.ru

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА И КОНТРОЛЬ ЕГО ВЫПОЛНЕНИЯ

Аннотация. Персонал коммерческих компаний в большинстве случаев приступает к выполнению поручений не в момент поручения, а после первой процедуры контроля. Управленческий цикл постановки задачи (планирования) и контроля выполнения планов, а в особенности бизнес-планов становится краеугольным камнем успеха. Планирование и сбор фактических результатов не может ограничиваться сводными показателями выручки. Сквозная аналитика в бизнесе должна охватывать все бизнес-процессы от персональных KPI показателей до системы сводных бюджетов компании.

Ключевые слова: бизнес планирование, Контроль исполнения плана, KPI, сквозная аналитика в бизнесе.

Sandulskiy A.A.
CEO of Finoko project
e-mail – info@finoko.ru

FINANCIAL EVALUATION OF A BUSINESS PROJECT AND MONITORING ITS IMPLEMENTATION

Abstract. The staff of commercial companies in most cases does not start to work at the time of the delegation of the task, but after the first control procedure. The management cycle of delegating the task and monitoring the implementation of plans, becomes the cornerstone of success. Planning and tracking actual results cannot be limited to summary indicators of revenue. End-to-end business analytics should cover all business processes from personal KPI indicators to the company's consolidated budget.

Keywords: **business plan, Business plan control, KPI, cross-cutting business analytics.**

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА И КОНТРОЛЬ ЕГО ВЫПОЛНЕНИЯ

Давайте представим, что ведение бизнеса – это гребля, где в лодке сидят спиной веред гребцы. Они упорно работают веслами то вправо, то влево, но если нет единого направляющего, то лодка собьется с курса. Подобно этому для компании необходимо планирование и контроль выполнения планов. Обязательным условием становится сравнение промежуточных результатов, которое направит деятельность компании к поставленным целям.

Главная задача финансовой оценки планов – установить необходимое количество финансовых и других ресурсов, которые требуются для реализации бизнес-проекта в запланированный срок и выполнения всех обязательств.

Чтобы предпринимательский проект благополучно осуществить, необходимо выстроить правильную концепцию контроля, которая поможет спланировать его осуществление и проследить исполнение. Обязательно следует составить график исполнительской дисциплины, который включает последовательность этапов выполнения проекта.

Чтобы персонал не сбился с верного пути, следует определить контрольные точки. На протяжении всего времени нужно проводить мониторинг, контролировать каждый шаг и все это заносить в соответствующие документы, чтобы в

дальнейшем можно было откорректировать последующие действия. *«Обычно именно после первой проверки сотрудники реально начинают работать в нужном направлении, а не в момент, когда им поручили задание»*, утверждает Александр Сандульский, руководитель проекта Финок.

Основная цель контроля бизнес-проекта – обратная связь с исполнителями, чтобы руководство своевременно могло принять верные решения для его корректировки. В систему контроля входит мониторинг выполнения проекта и анализ эффективности деятельности. Система получения показателей не должна быть сложной, чтобы можно было моментально найти слабые стороны и подобрать верные способы их усиления.

На работу бизнес-проекта могут повлиять внешние факторы, к которым относятся экономическая ситуация в стране, изменение потребительского спроса, внедрение инновационных технологий в производство, увеличение числа конкурентов на рынке. Также внутри компании может сложиться нестабильная ситуация, например, смена управленческого состава. Своевременная корректировка проекта с большей вероятностью принесет компании стабильное развитие и увеличение

доходности. Система планирования и получения фактических результатов должна позволять компании перестраивать планы и систему сбора результатов бизнес-процессов достаточно быстро.

*Текущие направления деятельности
и проектная деятельность*

Бизнес-проект – это совокупность документов, где указаны желаемые для достижения цели, определены задачи, полноценно описаны и обоснованы все этапы и указаны возможные способы их реализации во время осуществления проекта, а также продумано и расписано привлечение инвестиций. То есть необходимо доказать прибыльность проекта и выгоду вложения в него денежных средств.

Задачи бизнес-проекта:

- доказать спрос на продукцию или услугу, которую будет предоставлять компания в ходе реализации проекта;
- определить границы рынка сбыта выпускаемого продукта или предоставляемой услуги;
- показать количественные результаты проекта, его рентабельность, чтобы привлечь инвесторов.

Классификация бизнес-проектов:

- подразделение по типам, то есть проекты распределяются по основным сферам деятельности: социальные, технические, экономические и др.
- подразделение по классам: монопроекты, мультипроекты, мегапроекты;

- подразделение по масштабности, которое зависит от количества участвующих в нем людей;
- подразделение по длительности: долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные;
- подразделение по сложности, где основными факторами выступают финансовые вложения и техническое оснащение;
- подразделение по видам, то есть по предметным областям деятельности, которые играют главную роль в проекте.

При запуске любого бизнес-проекта не обойтись без планирования. В тот момент, когда только зарождаются идеи о будущем проекте, происходит поиск направлений деятельности компании, в ходе чего необходимо выстроить четкий план действий и задокументировать его. Именно это поможет предпринимателю определить четкую цель своего дела. Перепланирование также необходимо уже действующему бизнес-проекту – оно позволит спрогнозировать дальнейшее развитие в данной отрасли, проконтролировать внутренние процессы производства, поставок, продаж и управление ими. Правильно спланировав привлечение финансовых средств от инвесторов и партнеров, можно получить стабильную прибыль от производства или продажи продукции либо оказания услуг.

Одним из этапов планирования деятельности компании является бюджетирование, по которым

подразумевается календарное планирование всех доходов и расходов компании, которые выражается в количественных показателях. Главная задача бюджетирования – спланировать и проконтролировать движение денежных средств компании. На основании бюджета определяется потребность в ресурсах, которые необходимы для получения планируемой прибыли.

Единой модели или готового шаблона бюджетирования пока не разработано. Существуют то, что мы называем «лучшими практиками». Каждый бизнес-проект включает в себя индивидуальный вариант построения бюджета, потому что он отражает структуру бизнеса, которая уникальна в каждом проекте.

Есть определенные подходы к процессу разработки набора действий и выделения бюджетов, которые зачастую предприниматели применяют на практике. Одними из самых распространенных являются бюджеты, которые строятся по принципу «сверху-вниз» и «снизу-вверх».

Бюджетирование «снизу-вверх» – это последовательная передача информации от исполнителей к линейным менеджерам, затем к управляющим компании. Недостатком такого способа являются большие временные затраты на согласование конечного результата. Такой подход позволяет учесть мнение сотрудников, которые непосредственно выполняют работу, могут хорошо оценить реальность текущей ситуации на рынке.

Руководящий состав не может увидеть первоначальный вариант бюджета, так как в ходе поэтапной передачи показатели терпят изменения, а значит, исходная информация реформируется. При планировании снизу-вверх на каждом уровне существует тенденция к «занижению» сбытовых показателей и формированию резервов в затратах.

Бюджетирование «сверху-вниз» представляет собой полностью обратную последовательность. Руководство предлагает целевые показатели, которые нужно достигнуть, а менеджеры и сотрудники работают над поиском способы выполнения поставленных целей. При этом рассматриваются не только существующие активы компании, но и возможность их приобретения. Но оно также имеет свои недостатки. Часто поставленные цели невозможно достигнуть в заданный период времени или используя доступные ресурсы.

Многие компании практикуют смешанные виды бюджетирования, чтобы учесть все положительные и отрицательные аспекты.

Постановка целей и организационное планирование

Главной функцией менеджмента является обеспечение выполнения поставленных целей. Менеджеры обязаны определить дальнейшее развитие компании. В процессе планирования выявляются основные цели бизнес-проекта и пути их достижения. Все показатели

планирования должны выражаться в качественном и количественном эквивалентах.

Каждая компания выбирает для себя собственный стиль и способ планирования. Для небольших компаний оно может носить неформальный характер. Но для масштабного бизнеса планирование – это важная часть всей деятельности, для его составления и последующего осуществления подключены все работники, которые систематизируют данный процесс.

Классифицировать бизнес-план можно по различным критериям – все зависит от целей и задач. Можно выделить текущее, то есть краткосрочное планирование. Если же необходимо найти новые возможности или расширить линейку товаров либо услуг новыми продуктами, то это будет стратегическое планирование. Если оценивать степень охвата, то планирование бывает общим или частичным. Самое распространённое планирование – это финансовое, в ходе которого можно запланировать не только прибыль, но и рентабельность, зарплату сотрудников, оборотность средств. Также можно запланировать численность персонала на предприятии, то есть либо увеличение штата, либо его сокращение.

Как правильно определить качественные и количественные результаты бизнес-проекта?

Реализация любого проекта подразумевает постановление точных качественных и количественных целей, а

также создание системы контроля выполнения. Любой инвестор заинтересуется бизнес-проектом, если увидит в нем реальную выгоду.

Некоторые бизнесмены считают, что бизнес-проект – это всего лишь формальность, которая необходима для инвестирования или субсидирования. Поэтому контролировать расходы и доходы необязательно. Но это не так. Чтобы бизнес был успешным, необходимо держать под контролем всю цепочку создания дополнительной стоимости в компании. Хорошо отлаженная система должна позволять получить ответ на вопрос, в каком месте и что пошло не по плану, если мы не получили итоговых результатов нужного уровня.

Не стоит замыкаться только на внутренних показателях проекта. Если предприниматель определился с нишей, в которой он собирается реализовывать свой проект, то он может проанализировать весь рынок, спрос потребителей, взять средние цифры по региону и на их основании рассчитать нужные потенциальные результаты своей деятельности. Сравнительный результат проекта со средними по рынку иногда важнее чем абсолютные значения потому, что показывает на сколько команде управления проектом удалось реализовать потенциал.

Еще одна важная цифра в проекте – это срок реализации. Необходимо четко поставить границы. Если это

краткосрочный проект, то и бюджетирование, и финансовая модель будут отличаться от долгосрочного проекта.

Найти реальные цифры для расчетов результатов можно в сети интернет, но не факт, что они будут оптимальны для вашего бизнес-проекта, затем следует проанализировать деятельность конкурентов. Сравнив все найденные показатели, можно найти средние цифры, которые станут отправной точкой для вашего проекта.

Уровни детализации отчетности в бизнес-проекте

Любой проект включает в себя отчетность. Структура отчетности о выполнении должна быть идентична планированию. При кажущейся очевидности этого утверждения, большинство проектов не справляются с этой задачей. Мало кто задумывается о том, что в исходном виде отчетность бухгалтерской службы не позволит оценить выполнение бизнес-плана если заранее не позаботиться об этом. От масштаба проекта будет зависеть и форма отчета. Если это небольшой проект, то достаточным будет отчет о доходах и расходах. Если компания имеет внушительные размеры, то отчетность будет состоять из финансового, статистического, налогового отчетов, а помимо всего прочего нужно будет включить договора, сертификаты и прочая документация. Отчеты позволяют предугадать риски и потери, моментально

принять кардинальные решения для их устранения, например, сокращение штата сотрудников.

Главная цель отчетности – предоставить руководству достоверные показатели, которые отражают все стороны деятельности компании в ходе выполнения бизнес-проекта, показать эффективность работы персонала.

Обычно такие отчеты необходимы только для руководства компании и их не передают в налоговые или другие государственные органы.

Визуализировать информацию помогут таблицы и графики. Цифровые и сравнительные таблицы позволят проследить изменение процентных и количественных показателей за определенный период. Важно автоматизировать процесс подготовки отчетов – если для анализа нужно будет потратить несколько часов или дней на подготовку данных в Excel, то сделано это будет один или два раза. Автоматизированная система поможет получать данные регулярно и вовремя заметить негативные тенденции.

Сроки отчетности утверждаются руководством. Главное, чтобы информация была более актуальной. Существуют еженедельные, ежемесячные, ежеквартальные и ежегодные отчеты, но последние являются обязательными. Они необходимы для того, чтобы собрать воедино все показатели работы компании,

сделать выводы и принять правильные решения.

В малых проектах руководитель делает все сам, в компаниях побольше отчетной деятельностью занимается бухгалтерия, либо экономический отдел. Существует иерархия отдела отчетности. Рядовые сотрудники ведут базу данных, статистику. По итогам своей работы они представляют менеджерам свои персональные отчеты. Менеджеры занимаются еженедельной сводкой, анализируют профили конкурентов. Свою отчетность они передают руководителям отделов, которые анализируют все показатели бизнес-проекта и помещают в операционный отчет. Управленческая

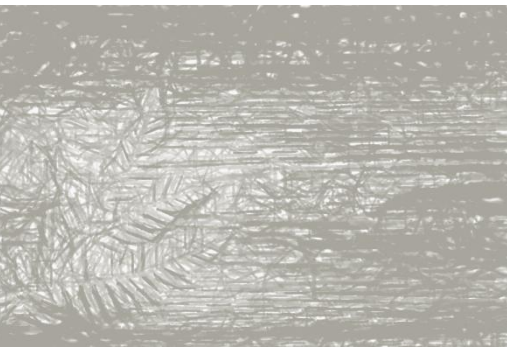
отчетность существует на всех уровнях компании.

В результате к директору приходит уже сводный отчет, в котором можно увидеть полную картину по всем показателям осуществления бизнес-проекта. Менеджер отдела понимает свои доходы и расходы отдела, целевые показатели и может их контролировать, а рядовые сотрудники точно понимают, какие их действия влияют на получение премии. Персональные KPI показатели, финансовые отчеты отделов и сводные отчеты системы бюджетирования составляют единую систему управленческой отчетности, которая должна давать возможность управлять всей компанией и каждым отдельным процессом.



- ✓ Инвестиционное **проектирование**
- ✓ Экономическое и финансовое **моделирование**
 - ✓ **Разработка** ТЭО и бизнес-плана
 - ✓ **Оценка** инвестиционных проектов
 - ✓ **Оценка** собственности
 - ✓ **Оценка** бизнеса
- ✓ **Оспаривание** кадастровой стоимости
 - ✓ **Разработка** экономического программного обеспечения

www.otsenk.ru | cepes@list.ru | +7 (498) 601-44-41



Онлайн-сервис Финансовый Анализ

Система анализа финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности, доступная для удобной работы через браузер

- ✓ **Вертикальный** анализ
- ✓ **Горизонтальный** анализ
- ✓ Анализ финансовой **устойчивости**
 - ✓ Анализ **рентабельности**
- ✓ **Интерактивные и настраиваемые** графики и диаграммы

www.cepes-invest.com | support@esm-invest.com | +7 (498) 601-44-41

