

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2021, №6, Том 13 / 2021, No 6, Vol 13 <https://esj.today/issue-6-2021.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/44ECVN621.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Кутлумбетова, Д. А. Экономическая оценка возможности реализации уникального проекта жилой застройки в условиях г. Уфа / Д. А. Кутлумбетова, Д. А. Нурмухаметова, И. В. Борисова, Н. С. Самофеев // Вестник евразийской науки. — 2021. — Т. 13. — № 6. — URL: <https://esj.today/PDF/44ECVN621.pdf>

For citation:

Kutlumbetova D.A., Nurmukhametova D.A., Borisova I.V., Samofeev N.S. Economic assessment of implementing a unique residential development project in the conditions of Ufa. *The Eurasian Scientific Journal*, 13(6): 44ECVN621. Available at: <https://esj.today/PDF/44ECVN621.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.).

УДК 332.832.4

Кутлумбетова Диана Айратовна

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа, Россия
Уфимская высшая школа экономики и управления
Магистр
E-mail: volvita@inbox.ru

Нурмухаметова Диана Азатовна

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа, Россия
Архитектурно-строительный институт
Магистр
E-mail: volvita@inbox.ru

Борисова Инна Владимировна

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа, Россия
Архитектурно-строительный институт
Магистр
E-mail: volvita@inbox.ru

Самофеев Никита Святославович

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа, Россия
Уфимская высшая школа экономики и управления
Доцент
Кандидат технических наук
E-mail: volvita@inbox.ru

Экономическая оценка возможности реализации уникального проекта жилой застройки в условиях г. Уфа

Аннотация. Реализуемые в настоящее время проекты жилья не отличаются широтой их разнообразия, и следовательно, у потребителей снижается возможность выбора строительной продукции. Решение вопросов привлечения покупателей для инвесторов и девелоперов в свои проекты осложняется отсутствием сильных конкурентных свойств продукции, что приводит к снижению продаж готовой строительной продукции. Для расширения ассортимента проектов комплексного освоения городских территорий г. Уфы, авторами предложена уникальная концепция жилого комплекса (не имеющая аналогов в России), где предлагается совместить два проекта — строительство жилого объекта с совмещением в пределах его крышного пространства горнолыжной трассы современного уровня.

Реализация такого амбициозного проекта позволит превратить комплекс в «точку притяжения» граждан всей Уфимской агломерации Республики Башкортостан, повысить туристический потенциал на уровне субъектов России, способствовать внутрирегиональному туризму, развитию спорта и приобщения к нему молодежи.

Общий объем инвестирования в проект составляет порядка 3,1 млрд руб., в том числе с привлечением порядка 50 % заемных средств в виде кредита (тип: проектное финансирование) на срок 11 кварталов (3 года) при общем сроке реализации проекта 30 кварталов (7,5 лет). При этом будет создано порядка 70 тыс. м² качественного жилья, комплексно освоено порядка 15 га городской территории с ветхим и аварийным жильем. Параметры трассы для горнолыжного слалома практически не уступают современным трассам горнолыжных комплексов, расположенных на территории республики и города Уфа, общая длина трассы составит 326 м, ширина 27 м.

Возникающие риски проекта заложены в ставке дисконтирования, она определена кумулятивным методом с учетом премии за риск продукции новой отрасли.

По данным выполненных расчетов чистая приведенная стоимость проекта составит порядка 337,6 млн руб., внутренняя норма рентабельности — 26,6 %, Норма доходности дисконтированных затрат — 1,16, дисконтированный срок окупаемости проекта — 4,79 лет. Исходя из вышеперечисленных показателей, можно считать, что проект может быть реализован с достаточной эффективностью.

Ключевые слова: проекты жилой застройки; использование крышного пространства жилых домов; конкурентоспособность; уникальные проекты; горнолыжные трассы; экономическая оценка; технико-экономическое обоснование

Актуальность, цель и задачи исследования

В настоящее время одна из актуальных задач строительного бизнеса связана с расширением ассортимента готовой продукции, повышением эффективности строящихся жилых комплексов, поскольку рынок наполнен типовыми проектами жилья и из-за этой однообразности инвесторам и девелоперам все сложнее привлечь покупателя к своей продукции.

Собственными силами авторов был подготовлен и рассмотрен уникальный проект жилого комплекса, не имеющий аналогов ни на территории РФ, ни в странах СНГ. Данный проект предусматривает повышение эффективности использования территории застройки за счет расширения функционала определенных пространств жилого дома и, в частности, его крышного пространства.

Крышные пространства городов занимают около 15–35 % пространства городской площади, но помимо красивого вида, применение крышного пространства достаточно обширно, например, это конструктивные решения статического характера, не требующие серьезных затрат на переоборудование кровель зданий и использование крыш в качестве площадок для вертолетов, садов, зон отдыха, ресторанов и пр. [1]. Но как использовать крыши домов по-новому, например, совместить не совмещаемые объекты?

Удачное использование пространства крыш позволяет привлечь инвесторов за счет того, что происходит компенсация площади земли, выделенной под застройку. Тем самым повышается конкурентоспособность проекта и происходит стимуляция населения на покупку данного жилья.

Достижение цели исследований связано с определением экономической целесообразности реализации проекта строительства жилого комплекса с расширенными функциями использования крышного пространства, а также выявление сильных сторон проекта, которые будут способствовать улучшению конкурентного потенциала готового строительного продукта.

Поставлена задача обоснования экономической целесообразности, оценки экономической, социальной, бюджетной и экологической эффективности инвестиционного проекта по строительству жилого комплекса «Ufa-SKY» в г. Уфа Республики Башкортостан представленного на рисунке 1 [2].

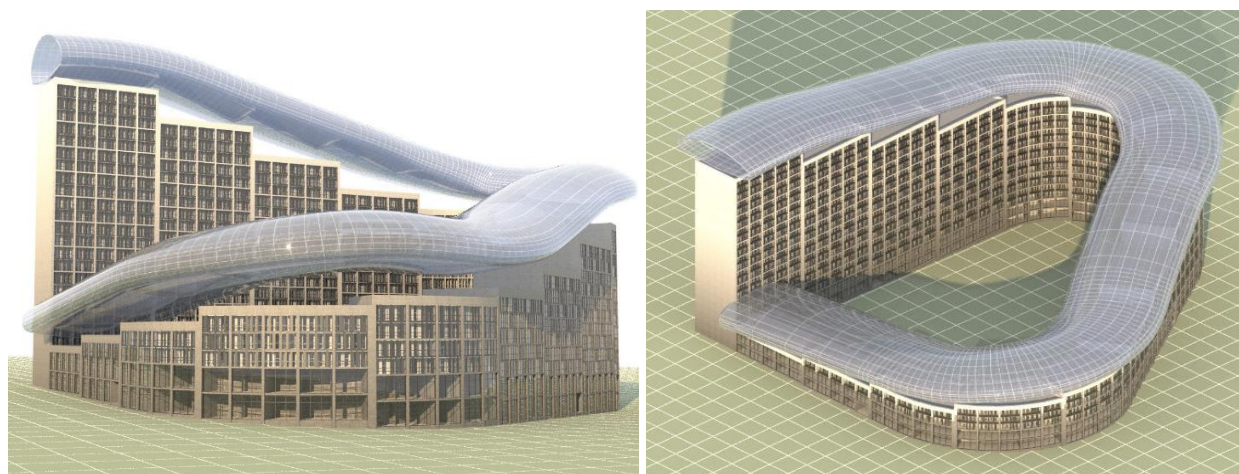


Рисунок 1. Визуализация проекта жилого комплекса «Ufa-SKY» в г. Уфа Республики Башкортостан (составлено автором)

Предмет исследования

В мире разнообразное использование эксплуатируемых крыш предполагает повышенное внимание к строящимся объектам. Грамотно продуманное функциональное расширение назначения эксплуатируемых крыш является местом притяжения внимания потребителей строительной продукции. В настоящее время дополнительные функции элементов зданий активно используются в маркетинге жилой недвижимости, и преимуществом пользуются проекты, где найден баланс коммерческого эффекта и социального заказа на такую продукцию [3; 11].

Жилой комплекс с использованием крышного пространства для горнолыжного комплекса имеет ряд уникальных особенностей, которые пока не имеют аналогов в Башкортостане и России, и, едва ли будут иметь их в ближайшие несколько лет. Предполагается, что комплекс будет работать круглый год, независимо от времени года. Данный проект в условиях города Уфы будет использовать естественный перепад рельефа местности, для формирования склона спортивной части, то есть, нет необходимости высотного строительства (в Уфе ограниченная высота зданий до 25 этажей).

Дополнительные мероприятия по повышению комфорта условий проживания, развитию инфраструктуры и досуга позволят повысить заинтересованность в приобретении такого жилья, даже, несмотря на стоимость 1 квадратного метра выше среднего показателя по данному району.

Состав жилого комплекса предусматривает набор инфраструктурных решений высокого уровня [4].

Основные решения проекта по использованию площадей предусматривают под реализацию:

- жилой;
- коммерческой;
- паркинг;
- лыжную трассу;
- вспомогательное назначение.

Рассмотрим ориентировочные технико-экономические показатели объекта «UFA-SKY» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные ТЭП объекта

Показатель. изм.	Значение
Максимальная этажность объекта, эт.	21
Площадь лыжного комплекса, м ²	11 500
Общая площадь объекта, м ² в том числе:	71 000
Площадь жилой недвижимости, м ²	56 000
Площадь коммерческой недвижимости, м ²	10 000
Площадь подземного паркинга (3 уровня), м ²	5 000
Удельные затраты на строительство 1 м ² жилой части, тыс. руб./м ²	35,40
Удельные затраты по спортивной части на 1 м ² , тыс. руб./м ²	51,97

Подготовлено автором

Затраты на строительство трехуровневого подземного паркинга включены в стоимость 1 м² жилой недвижимости. Такой подход может существенно заинтересовать и привлечь покупателей. Так как на данный момент практически в каждом жилом доме происходит нехватка парковочных мест. Следовательно, на каждую квартиру будет приходиться по 2 машино-места.

Оценка объемов капитальных вложений в проекте выполнена параметрическим методом «сверху вниз», где была принята средняя сметная стоимость СМР (35,4 тыс. руб.) для Республики Башкортостан в текущих ценах на 1 квартал 2021 года. Общие затраты на реализацию строительной части проекта составят 2 млрд 615 млн руб.

Затраты на снос и расселение ветхого жилья предусматривается компенсацией выкупа земельного участка в виде преференций проекту от Администрации ГО г. Уфа, совокупная стоимость участка оценивается в размере 84 млн руб.

Основные решения маркетинга по проекту представлены в таблице 2.

Элитный характер проекта и большое количество квартир обуславливают выбор особой стратегии сбыта квартир. Применительно к данному жилому комплексу планируется отказаться от массивной рекламной кампании, значительных вложений в медиаканалы и других способов стимулирования продаж, подходящих, скорее, для массового жилья.

Гораздо более эффективным в данном случае будет точечное размещение рекламных и информационных материалов в прессе и сети интернет. Также хорошо работают прямые контакты с потенциальными покупателями, позволяющие в неформальной обстановке рассказать о преимуществах жилого комплекса [12]. Другим эффективным способом продвижения станет взаимодействие с агентствами недвижимости и отдельными риэлторами, работающими на рынке жилья бизнес — и премиум-классов.

Таблица 2

План решений маркетинга

	<i>Ед. изм.</i>	<i>Значение</i>	<i>Примечание</i>
Срок жизни проекта	квартал	30	
Условия финансирования	%	50/50	собств./кред.
Процентная ставка кредита	%	12	Сбербанк (проектное управление)
Срок строительства	квартал	16	
Принятая цена для реализации жилой недвижимости	тыс. руб./м ²	100,0	начать реализацию: - для ДДУ: с 3 квартала - розница: с 16 квартала
Стоимость годовой аренды коммерческой недвижимости	тыс. руб./м ²	12,0	
Затраты на приобретение ЗУ	тыс. руб.	84 000	компенсируются сносом ветхого и аварийного жилья, 3 квартал
Спортивная часть			
Срок строительства	квартал	6–16	равномерно
Начало эксплуатации	квартал	17	-
Расчетная мощность	чел./год	40 000	-
Плановая мощность	чел./год	60 000	-
Расчетное количество спусков на 1 чел.	ед./чел.	2	-
Стоимость Ski-pass	руб./спуск	300	-
Месячный доход от аренды инвентаря	тыс. руб./мес.	4 431,0	-
Принятая расчетная численность аренды инвентаря	чел.	5 000	-

Подготовлено автором

Продажа квартир будет осуществляться в течение всего срока реализации проекта до момента сдачи дома в эксплуатацию, либо до тех пор, пока все квартиры не окажутся распроданными.

Отраслевой анализ

Для определения участников рынка, фиксации тенденции рынка и понимания факторов успеха проекта был проведен отраслевой анализ проекта.

Отраслевой анализ состояния строительной отрасли для региона (Уфа, Республика Башкортостан) выполнен с применением модели «Портера».

На основе пентаграммы Портера можно сказать следующее [5]:

- из оценки факторов интенсивности конкуренции в регионе следует, что она в Республике Башкортостан имеет средний уровень;
- результаты оценки угрозы входа новых конкурентов, показывают, что строительная отрасль в регионе защищена высокими барьерами входа;
- влияние поставщиков в строительной отрасли Республике Башкортостан выше среднего уровня;
- проведенный анализ покупателей показал, что в строительной отрасли рассматриваемого региона влияние покупателей достаточно слабо;
- исследования влияния товаров-заменителей в строительной отрасли показало, что у покупателей в принципе есть возможность выбора продукции, но при этом она представлена достаточно однообразно и имеет среднее влияние на выбор товаров-аналогов покупателями.

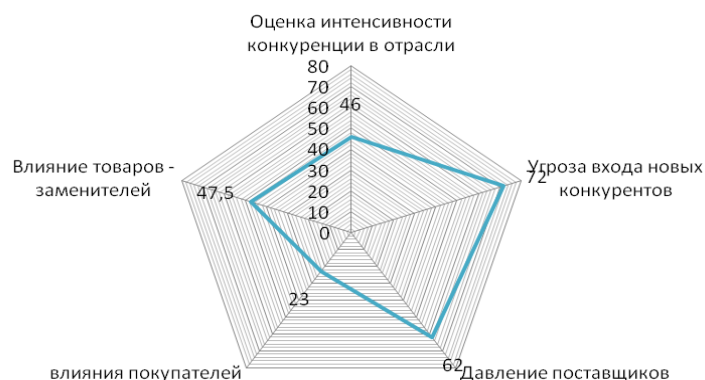


Рисунок 2. Пентаграмма 5-и сил Портера для строительной отрасли РБ (г. Уфа) (составлено автором)

План маркетинга по спортивной части

Изучение рынка, необходимое для выявления основных конкурентов показало, что каждый год услугами горнолыжных курортов Башкортостана пользуются около 185 000 человек иностранных горнолыжников и еще около 75 000 человек внутренних горнолыжных туристов, то есть емкость рынка услуг горнолыжной индустрии составляет порядка 260 000 человек/год.

Сравнив рынок горнолыжных курортов, наибольшую популярность и обеспеченность техническими мощностями, соответственно и являющиеся основными конкурентами для создаваемого нами курорта будут являться следующие: горнолыжные базы «Абзаково», «Банное», «Кандры-Куль», «Спутник», «Олимпик-парк».

Приблизительная доля рынка, занимаемая горнолыжными базами, составляет: 35, 18, 15, 12, 5 % соответственно. Остальные 15 % распределены между другими курортами. Проектируемый лыжный курорт на начальном периоде планирует занимать около 3,6 % рынка, и будет принимать порядка 40 тыс. человек в год или 10 тыс. человек в сезон.

Для максимизации прибыли часто горнолыжные базы пытаются установить неоправданно высокие цены на услуги. Услуги конкурентов пользуются определенным спросом, но из-за высоких цен они доступны лишь для граждан с довольно высокими доходами.

Путем уменьшения текущих и производственных затрат, внедрением систем по предоставлению скидок клиентам возможно достигнуть стратегии низких цен.

Введение маркетинговых мероприятий таких, как рекламные рубрики на радио, телевидении, в печатных изданиях и на торговых точках, создание собственного сайта поможет противодействовать конкурентам.

Таким образом, учитывая недостатки конкурента, лыжному комплексу необходимо установить цены ниже, чем у конкурентов и приемлемые для людей со средним доходом и установить высокое качество обслуживания [6].

Необходима также расширенная реклама не только по региону, но и в России.

В результате проведения вышеперечисленных мероприятий будет обеспечена высокая заинтересованность объектом потребителями услуг, что должно обеспечить заданные показатели рентабельности. Только в этом случае лыжный комплекс имеет возможность быть конкурентоспособным.

Для формирования имиджа престижного (элитного) горнолыжного комплекса необходимо сохранять высокую стоимость дополнительных услуг, и при этом, цена на уже существующие услуги должна быть не выше, чем у конкурентов, а ценовая политика курорта должна строиться по принципу «высокая цена — высокое качество». Также необходимо рассмотреть возможность введения скидок на покупку услуг постоянным (корпоративным клиентам), льготного времени, объёмных скидок и клубных карт [7].

Для привлечения потребителей необходимо предусмотреть ряд дополнительных услуг и льгот:

- система скидочных карт для больших групп или детей до 6 лет;
- льготные цены для детей от 6 до 14 лет;
- возврат денежных средств при возникновении ЧП.

Привлечению большого потока клиентов, увеличению сегмента рынка поможет внедрение ряда маркетинговых приемов, а также стратегий, которые выражаются в виде различных мероприятий и программ.

Для горнолыжного курорта «UFA-SKY» предлагается следующее оборудование:

- горные лыжи;
- сноуборд;
- катание на санках, тюбингах;
- бильярд;
- рестораны, кафе, магазины.

Размещение горнолыжного комплекса планируется в центре города Уфа, для которого понадобится территория площадью порядка 15 га, на которых расположатся ЖК с горнолыжной трассой, а также объекты инфраструктуры.

У проекта «UFA-SKY» имеется ряд преимуществ, которые помогут ему функционировать и приносить прибыль: непосредственное развитие туризма, развитие смежных отраслей, повышения качества жизни населения, привлечение субъектов малого бизнеса и комплекса в целом.

Комплексная оценка является параметром оценки привлекательности инвестиционного проекта.

Определение ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования определена кумулятивным методом оценки ставки дисконтирования с учетом премии за риск (табл. 3) исходя из следующей формулы [8]:

$$d = E_{\min} + I + r,$$

где d — ставка дисконтирования (номинальная); E_{\min} — минимальная реальная ставка дисконтирования; I — темп инфляции; r — коэффициент, учитывающий уровень инвестиционного риска (премия за риск).

Примем величину E_{\min} , как ставку рефинансирования ЦБ РФ — 4,25 % (на январь 2021 г.), величину темпа инфляции принимаем как темп инфляции, объявленный ЦБ РФ на 2021 год — 3,75 (на январь 2021 г.), премия за риск принимаем как максимальную для новых отраслей — 12 %. Таким образом, ставка дисконтирования составит:

$$d = E_{\text{min}} + I + r = 4,25 + 3,75 + 12 = 20 \%$$

Таблица 3

Методика определения премии за риск, используемая «Альт-Инвест» [9]

Характеристика источника риска проекта	Премия за риск	d = WACC + премия за риск
проект, поддерживающий производство	0 %	18 %
расширение производства	3 %	21 %
выход на новые рынки	6 %	24 %
смежные области бизнеса (новый продукт)	9 %	27 %
новые отрасли	12 %	30 %

Финансовый план

Поток денежных средств от операционной деятельности сформирован за счет притока от реализации жилой и коммерческой недвижимости, операционной деятельности спортивной части проекта и оттока от затрат на выполнение СМР, закупки оборудования и хозяйственной деятельности и составляет нарастающим итогом за 7,5 лет 3 726,9 млн руб. Инвестиционная деятельность включает в себя: новое строительство объектов жилого и коммерческого назначения.

Для выполнения главного условия финансовой реализуемости проекта – денежный поток на каждом шаге расчета нарастающим итогом должен быть положительной величиной — планируется привлечь как собственные источники финансирования в размере 1,6 млрд руб., так и заемные источники в виде кредита в размере 1,5 млрд руб. банка на следующих условиях: 12 % годовых, начиная с 7 квартала реализации проекта.

График обслуживания задолженности приведен на рисунке 3.

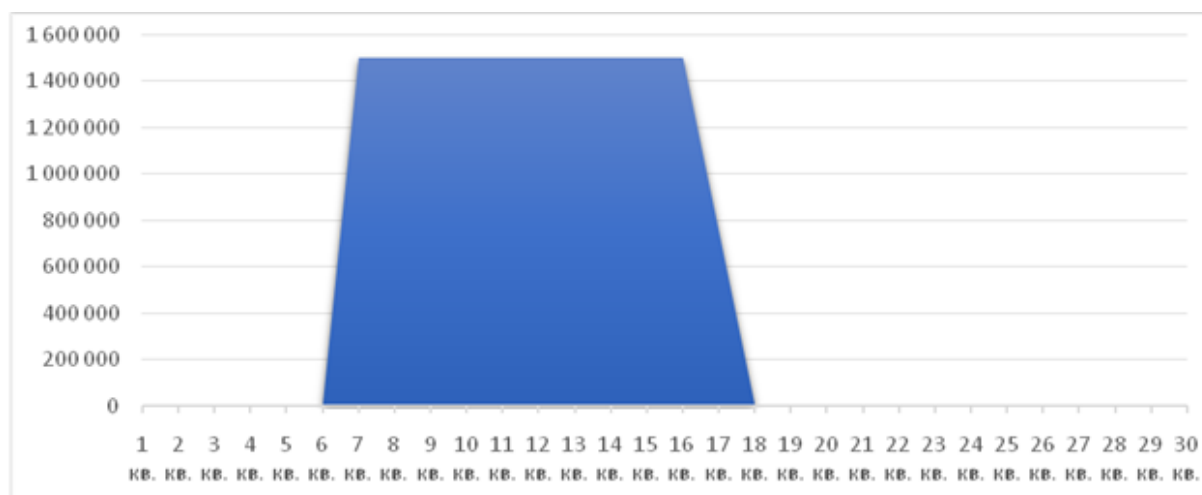


Рисунок 3. Остаток задолженности по кредитам (подготовлено автором)

Анализ графика задолженности показывает, что начиная с 7 квартала равномерно выполняется обслуживание кредита и выплата процентов по нему в размере 45 млн руб. С 17 квартала начинается погашение «тела» кредита и полное его гашение происходит в 18-м квартале в объеме 750 млн руб.

Таким образом, денежный поток на каждом шаге расчета проекта является положительной величиной — проект по строительству жилого комплекса «Ufa-SKY» в ГО г. Уфа Республики Башкортостан финансово — реализуем. График движения денежных средств представлен на рисунке 4.



Рисунок 4. График движения денежных средств по проекту (в тыс. руб.) (подготовлено автором)

График движения денежных средств показывает, что для покрытия затрат от инвестиционной деятельности в проект привлекаются собственные средства в размере 1,6 млрд руб. и кредит в размере 1,5 млрд руб. Доходы от операционной деятельности покрывают затраты проекта и возникают после полной сдачи объекта и генерируются от реализации жилой и коммерческой недвижимости в размере 1,0 млрд руб. в 16-м квартале проекта.

В таблице 4 показана динамика основных показателей по рассматриваемому проекту.

Таблица 4

Отчет о прибылях и убытках производства для моделируемого проекта

Экономические показатели	Ед. изм.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.	26 кв.	27 кв.	28 кв.	29 кв.	30 кв.	Итого
Выручка (нетто)	тыс. руб.	1 771 998	911 288	911 737	912 190	49 294	49 780	50 270	50 765	51 266	4 997 934
Себестоимость	тыс. руб.	470 517	302 732	302 783	302 834	9 440	9 495	9 550	9 606	9 663	1 473 019
Валовая прибыль	тыс. руб.	1 301 480	608 555	608 954	609 356	39 854	40 285	40 720	41 159	41 603	3 524 915
Оплата административного и коммерческого персонала	тыс. руб.	594	600	606	612	649	655	662	668	675	8 871
Коммерческие расходы	тыс. руб.	123	124	125	126	134	135	136	138	139	1 829
Налоги, кроме налога на прибыль	тыс. руб.	1 989	3 967	3 946	3 924	3 796	3 775	3 754	3 732	3 711	51 896
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	тыс. руб.	1 276 275	603 865	604 277	604 694	35 275	35 719	36 168	36 621	37 078	3 439 819
Прибыль/убыток от реализации внеоборотных активов	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль/убыток от строительной деятельности	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	тыс. руб.	1 276 275	603 865	604 277	604 694	35 275	35 719	36 168	36 621	37 078	3 439 819
Налог на прибыль	тыс. руб.	222 939	120 773	120 855	120 939	7 055	7 144	7 234	7 324	7 416	655 648
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	1 053 336	483 092	483 422	483 755	28 220	28 575	28 934	29 297	29 662	2 784 171

Подготовлено автором

График изменения прибыли по проекту приведен на рисунке 5.

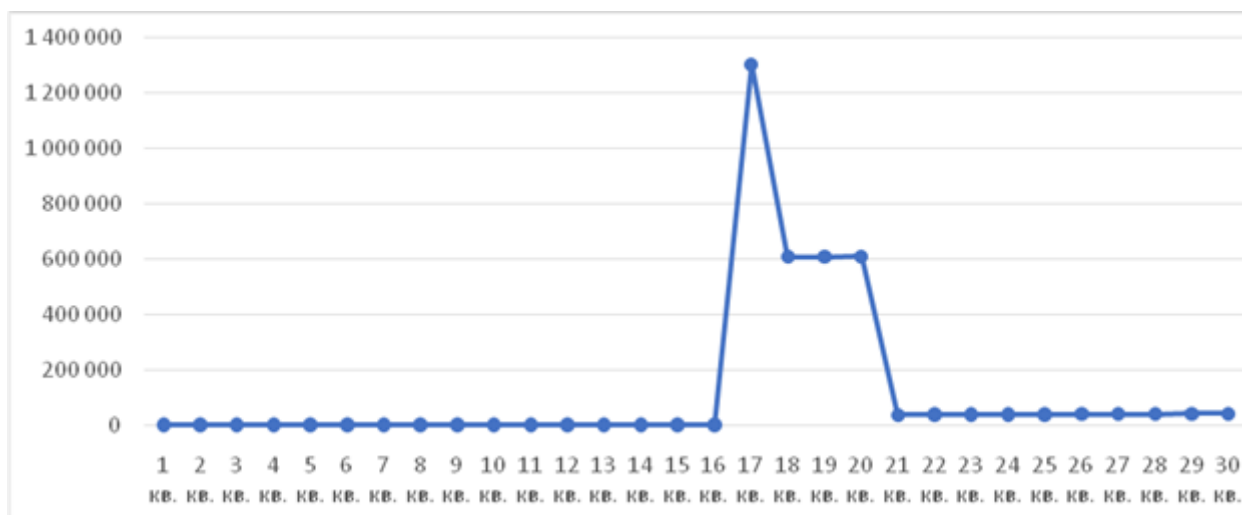


Рисунок 5. График изменения прибыли (чистая прибыль) по проекту (тыс. руб.) (подготовлено автором)

Как видно из графика изменения прибыли с 16 квартала начинается массовая реализация жилой недвижимости, что обеспечит покрытие затрат проекта и формирование чистой прибыли, поэтому при формировании табл. 4 показаны данные с 17-го квартала, а с 18 квартала (запуск спортивной части) проектом формируется ее положительная ежеквартальная величина в размере 26–28 млн руб. на всем дальнейшем сроке реализации проекта.

Показатели **коммерческой** эффективности проекта рассчитаны с учетом дисконтирования. Годовая ставка дисконтирования, учитывающая риски проекта, рассчитана выше и для рассматриваемого проекта принята 20 %.

Рассмотрим показатели коммерческой эффективности проекта, рассчитанные с использованием ставки дисконта, по порядку: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход (NPV). Критерий NPV рассчитывается как разность между приведёнными (дисконтированными) — как правило, к моменту начала проекта — стоимостями всех денежных доходов и затрат по проекту.

Для рассматриваемого проекта $NPV = 337\,619$ тыс. руб. > 0 , значит, проект эффективен.

Внутренняя норма доходности (IRR) — это та норма дисконта, при которой $NPV = 0$. Чем больше IRR, тем проект выгоднее. Разница между IRR и ставкой дисконтирования отражает внутреннюю эффективность проекта. Таким образом, внутренняя норма рентабельности должна быть не меньше ставки дисконтирования. Для рассматриваемого проекта $IRR = 26,6\%$, а ставка дисконтирования составляет 20 %, то есть $IRR > d$ — значит, проект эффективен.

Дисконтированный срок окупаемости (PP) — это минимальный период, необходимый для достижения нулевого NPV, то есть минимальный период для достижения точки безубыточности. Если используются заёмные средства, то дисконтированный срок окупаемости — это тот период, за который предприниматель расплатится со своими долгами и начнёт получать прибыль. Для рассматриваемого проекта $PP = 4,79$ лет.

На рисунках 6 и 7 приведены графики окупаемости и анализа чувствительности к цене продукции проекта. Ставка дисконтирования принята 20 % и обосновывается рисками реализации нового проекта, связанными преимущественно с факторами рыночной деятельности, действиями конкурентов, экономическими, экологическими и политическими рисками проекта. Анализ графика чувствительности проекта показывает, что проект остается

инвестиционно-эффективным (имеет положительный дисконтированный денежный поток полных инвестиционных затрат), даже при снижении цен до 20 %.

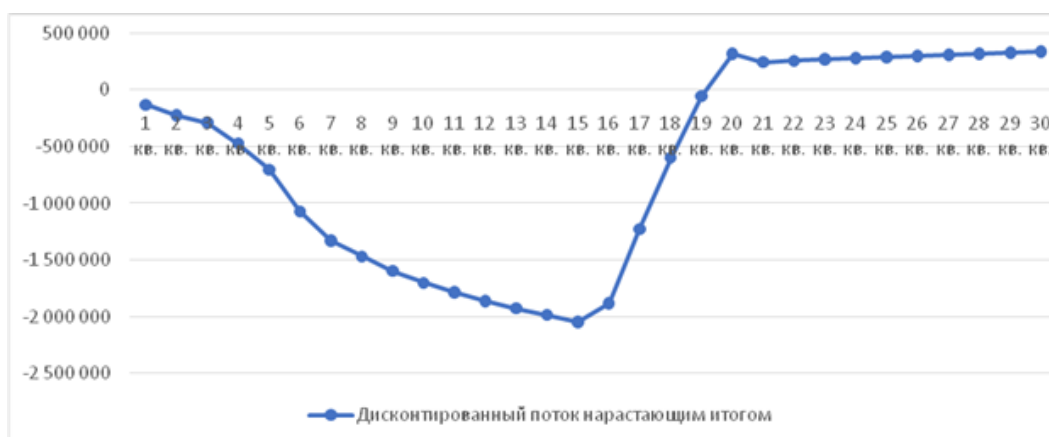


Рисунок 6. График окупаемости проекта (подготовлено автором)

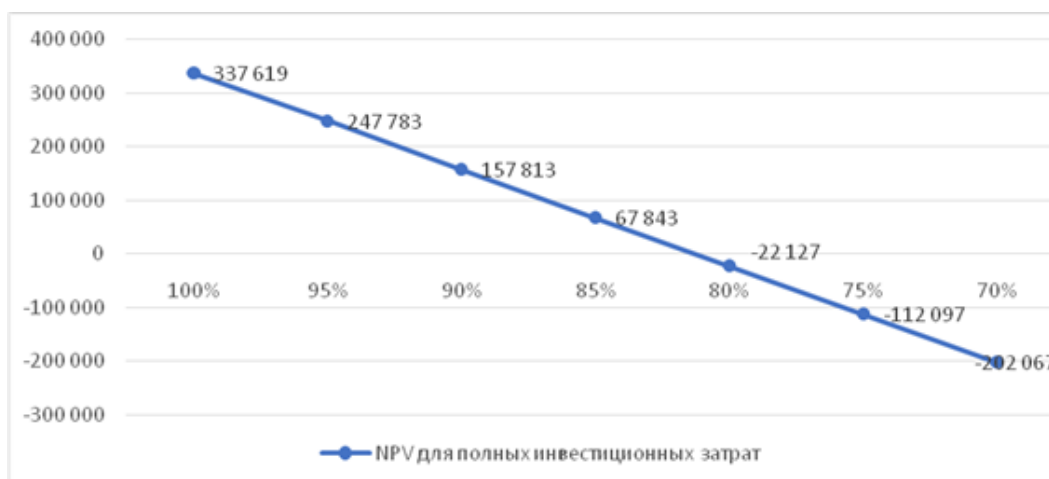


Рисунок 7. Анализ чувствительности к изменению цены продукции (цена м²) проекта (подготовлено автором)

Бюджетная эффективность рассматриваемого проекта выражается в сумме выплаченных в бюджеты различных уровней налогов. В результате реализации проекта планируется выплатить налогов на общую сумму 582,0 млн руб. в течение 7,5 лет.

Социальная эффективность проекта состоит в создании дополнительных рабочих мест в размере 15 чел. (табл. 5).

Таблица 5

Кадровое планирование по спортивной части проекта

Работник	Необходимое количество	Средняя заработная плата в месяц, руб.
Управляющий	1	40000
Бухгалтер	1	40000
Медицинский работник	2	25000
Инструктор-техник	3	25000
Служащий проката	2	15000
Оператор-механик ратрака	1	15000
Оператор лифтов	3	13000
Дворник-сторож	2	10000

Подготовлено автором

Таким образом, расчеты показывают, что инвестиционный проект жилого комплекса «Ufa-SKY» для условий г. Уфа является актуальным, социально значимым, коммерчески эффективным и позволит пополнить территориальный и федеральный бюджеты новыми налоговыми поступлениями.

Ключевые показатели коммерческой эффективности проекта приведены в таблице 6.

Таблица 6

Ключевые показатели эффективности проекта

Показатели	Значение
Срок реализации проекта, квартал	30
Принятая ставка дисконтирования, %	20
Чистая приведенная стоимость, тыс. руб.	337 619
Дисконтированный срок окупаемости, лет (мес.)	4,79 (57,48)
Норма доходности дисконтированных затрат, раз	1,16

Подготовлено автором

Результаты исследования и их обсуждение

В результате исследования можно заключить, что использование крышного пространства является приоритетным направлением для повышения эффективности проектов жилья.

При грамотно разработанном плане маркетинга лыжный комплекс сможет являться «точкой притяжения» не только для жителей г. Уфа, Республики Башкортостан, но и для других регионов страны. В результате проведенной оценки основных конкурентов — горнолыжных комплексов, была подобрана конкурентная стратегия, а именно — лыжному комплексу необходимо установить цены ниже, чем у конкурента и приемлемые для людей со средним доходом, установить высокое качество обслуживания. А также сформулированы меры ценовой политики, предложены другие маркетинговые мероприятия по привлечению потребителей и повышению конкурентоспособности проекта.

При изучении вопросов финансовой реализуемости и эффективности реализации рассматриваемого проекта, были определены основные финансовые показатели. Данные анализа показали, что денежный поток на каждом шаге расчета проекта является положительной величиной — проект по строительству жилого комплекса финансово — реализуем.

Ключевые показатели эффективности проекта характеризуют финансовую состоятельность и эффективность вложений в проект для инвесторов и находятся на достаточном для реализации проектов подобного уровне.

Бюджетная эффективность рассматриваемого проекта выражается в возможной сумме выплаченных в бюджеты различных уровней налогов. В результате реализации проекта планируется выплатить налогов на сумму более 582,0 млн руб. за весь период реализации проекта. Социальная эффективность проекта состоит в создании дополнительных рабочих мест.

Таким образом, проект по строительству жилого комплекса «Ufa-SKY» в условиях г. Уфа Республики Башкортостан является актуальным, социально значимым, коммерчески эффективным и позволит пополнить базу проектов для привлечения инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жданова И.В., Кузнецова А.А., Дорофеева Е.Д. Экологические и эстетические аспекты применения вертикального озеленения и зеленых крыш в жилых зданиях // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Социальные, гуманитарные, медико-биологические науки. 2019. С. 53–59.
2. Белик А.П., Лихобабин В.К., Саксон М.Л. Роль технико-экономического обоснования в принятии инвестиционного решения // Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. № 6(114). С. 124–132.
3. Марков Н.С., Мордвинов С.В., Самофеев Н.С., Шангареев А.Э., Султанбеков Э.Д., Галиуллин И.Ю. Возможности использования крышного пространства многоэтажных жилых комплексов как инструмента повышения конкурентоспособности строительной продукции // Интернет-журнал Науковедение. 2017. № 6. С. 23.
4. Евтушенко И.И., Тюнина А.Д., Нуриев В.Э., Согомонян С.А. Технология проектирования эксплуатируемых кровель в условиях плотной городской застройки // Инженерный вестник Дона. 2019. № 5(56). С. 50.
5. Азарова И.Б. Основные аспекты ценностно-ориентированного управления инвестиционно-строительными жилищными проектами // Инженерно-строительный журнал. — 2015. — № 7(59). — с. 18–29.
6. Рущицкая О.А., Куликова Е.С., Кружкова Т.И., Рущицкая О.Е. Особенности стратегических реалий развития территории // Вестник алтайской академии экономики и права. 2019. № 5–3. С. 123–127.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело / 2001. С. 448.
8. Воронина Н.В., Зарецкая В.Г. Ставка дисконтирования при расчете инвестиционных проектов: подходы и методы обоснования // Вестник ТОГУ. 2020. № 1(56). С. 99–108.
9. Ахмедова С.З., Магомедова П.О., Чубанова М.В. Анализ аналитических систем при создании бизнес-планов и анализе инвестиционной привлекательности проектов // Вопросы устойчивого развития общества. 2021. № 4. С. 337–340.
10. Молчанова Р.В. Методические подходы к оценке эффективности инновационных проектов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. № 8(116). С. 121–126.
11. Шарипова Р.Р., Самофеев Н.С. Проблемы и основные тенденции развития строительства жилья в Российской Федерации. В сборнике: Современные аспекты глобализации экономических наук. Сб. ст. МНПК. Ответственный редактор: Сукиасян А.А. Уфа, 2015. С. 114–116.
12. Самофеев, Н.С. Подходы к выбору эффективных решений в жилищном строительстве Республики Башкортостан // Экономика и управление: научно-практический журнал. — № 3(119). — 2014. — С. 72–76.

Kutlumbetova Diana Ayratovna

Ufa State Petroleum Technological University, Ufa, Russia
Ufa Higher School of Economics and Management
E-mail: volvita@inbox.ru

Nurmukhametova Diana Azatovna

Ufa State Petroleum Technological University, Ufa, Russia
Architecture and Civil Engineering Institute
E-mail: volvita@inbox.ru

Borisova Inna Vladimirovna

Ufa State Petroleum Technological University, Ufa, Russia
Architecture and Civil Engineering Institute
E-mail: volvita@inbox.ru

Samofeev Nikita Svyatoslavovich

Ufa State Petroleum Technological University, Ufa, Russia
Ufa Higher School of Economics and Management
E-mail: volvita@inbox.ru

Economic assessment of implementing a unique residential development project in the conditions of Ufa

Abstract. The housing projects currently being implemented do not differ greatly, and therefore consumers have a reduced choice of construction products. The solution of the issues of attracting customer and developers in their projects is complicated by the lack of strong competitive properties of products, which leads to epy reduction of sales of finished construction products. To expand the range of projects for the integrated development of urban areas in Ufa, the authors have proposed a unique concept of a residential complex (which has no analogues in Russia), where it is proposed to combine two projects — the construction of a residential facility with the combination of a modern ski trails within its roof space.

The implementation of such an ambitious project will turn the complex into a "point of attraction" for citizens of the entire Ufa agglomeration in the Republic of Bashkortostan, increase the tourism potential at the level of the subjects of Russia, promote intraregional tourism, the development of sports and the involvement of young people.

The total amount of investment in this project is about 3.1 billion rubles, including the involvement of about 50 % of borrowed funds in the form of a loan (type: project financing) for a period of 11 quarters (3 years) with a total project implementation period of 30 quarters (7.5 years). At the same time, about 70 thousand m² of high-quality housing will be created, about 15 hectares of urban territory with arranged and emergency housing will be comprehensively developed. The parameters of the ski slalom track are practically not inferior to the modern slopes of ski complexes located on the territory of the republic and the city of Ufa, the total length of the track will be 326 m, width 27 m.

The emerging risks of the project are embedded in the discount rate, it is determined by the cumulative method, taking into account the risk premium for the products of the new industry.

According to the calculations performed, the net present value of the project will be about 337.6 million rubles, the internal rate of return is 26.6 %, the rate of return of discounted costs is 1.16, the discounted payback period of the project is 4.79 years. Based on the above figures, we can assume that the project can be implemented with sufficient efficiency.

Keywords: residential development projects; application of the roof space of residential buildings; competitiveness; unique projects; ski trails; economic assessment; technical and economic substantiation