

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский  
университет) Высшая школа экономики и  
управления Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, ведущий экономист

\_\_\_\_\_ И.О. Фамилия  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.  
доцент

\_\_\_\_\_ Т.А. Худякова  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности агентства недвижимости  
«Доминанта» и разработка мероприятий по повышению её эффективности

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ  
РАБОТЕ ЮУрГУ – 38.04.01.2019.301.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Д.С. Лысенко  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ-556

\_\_\_\_\_ В.С. Новикова  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер  
старший преподаватель

\_\_\_\_\_ М.Г. Трубеева  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Новикова В.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия АН «Доминанта». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ, ПЭ, 2019, 104 с., 29 табл., библиогр. список – 77 наим., 2 приложения, 8 л. раздаточного материала ф. А4.

Выпускная квалификационная работа представляет собой обоснование рекомендаций по улучшению эффективности деятельности АН «Доминанта».

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит теоретические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает анализ рынка недвижимости в мире, России и г. Челябинске. А также анализ финансово-хозяйственной деятельности АН «Доминанта».

В результате проведенной работы были предложены и обоснованы рекомендации по улучшению эффективности деятельности АН «Доминанта».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |    |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ.....  | 6  |
| 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА<br>ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ | 8  |
| Сущность финансово-хозяйственной деятельности организации.....                                   | 8  |
| Показатели финансово-хозяйственной деятельности организации.....                                 | 12 |

|  |     |
|--|-----|
| 1.3 Способы улучшения финансового состояния организации .....  | 29  |
| 2 АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ<br>РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.....   | 41  |
| Обзор мировых тенденций и проблем развития рынка недвижимости 2.2  | 41  |
| Анализ рынка недвижимости в России.....  | 47  |
| 2.3 Анализ конкуренции на рынке недвижимости города Челябинска .....   | 62  |
| 3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ<br>АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «ДОМИНАНТА» И<br>РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЕГО ФИНАНСОВОГО<br>СОСТОЯНИЯ .....          | 71  |
| Общая характеристика агентства недвижимости «Доминанта».....   | 71  |
| Оценка финансово-хозяйственной деятельности агентства<br>недвижимости «Доминанта».....   | 72  |
| Характеристика мероприятий, направленных на улучшение<br>финансового состояния агентства недвижимости «Доминанта».....   | 86  |
| Показатели экономической эффективности разработанных<br>рекомендаций для агентства недвижимости «Доминанта» за счет<br>внедрения предложенных мероприятий..... | 89  |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....   | 92  |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....   | 95  |
| ПРИЛОЖЕНИЯ .....   | 100 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс АН «Доминанта» (актив) .....  | 102 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс АН «Доминанта» (пассив).....  | 103 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах АН «Доминанта» .....  | 104 |



## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** В современных экономических условиях, характеризующихся высоким уровнем конкуренции, отсутствием стабильности в российской экономике, анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий и организаций приобретает особую значимость и актуальность.

Когда организация является платежеспособной и финансово-экономически устойчивой, у нее будут преимущества перед конкурентами - организациями той же сферы деятельности. Это скажется на привлечении средств от инвесторов, на шансах одобрения банковских кредитов, на возможности выбора поставщиков и на подборе кадров, обладающих высоким профессионализмом и квалификацией

Более того, в этих условиях предприятие не вступает в конфликт с обществом и государством. Потому как, предприятие не имеет задолженности перед бюджетом на налогам, по взносам в социальные фонды, по заработной плате, по выплате дивидендов. Кредиторам такое предприятие гарантирует возврат кредитов совместно с процентами.

Чем выше тип финансовой устойчивости, тем в большей степени предприятие не зависит от внешних кредиторов, от неопределенности рыночной конъюнктуры. Поэтому для такого предприятия ниже банкротства.

Всем вышеуказанным обусловлена актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Устойчивое финансовое состояние предприятия – это результат грамотного и искусного управления всем комплексом факторов, которые влияют на результаты финансовой и хозяйственной деятельности предприятия.

Платежеспособность – один из ключевых факторов, определяющих финансовое состояние предприятия. Платежеспособным считается предприятие, которое имеет возможность сбалансировать свои активы и пассивы по срокам и за счет высоколиквидных активов своевременно погашать свои наиболее срочные обязательства. Анализ платежеспособности проводится не только самим

предприятием для оценки и прогнозирования своей финансовой деятельности, но и сторонними кредиторами при принятии решения о кредитах и инвестициях. Прежде чем выдавать кредит, банк оценивает кредитоспособность заемщика, в основе чего как правило лежат показатели платежеспособности.

Если предприятие выбирает партнера и контрагента по сделке, для него важно оценить финансовые возможности и спрогнозировать платежеспособность будущего партнера. Это послужит основанием для решения вопроса о поставке продукции на условиях коммерческого кредита.

Оценка финансово-хозяйственной деятельности также необходима предприятию для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия.

Все это обусловило актуальность выбранной темы исследования.

**Цель работы** – разработать рекомендации, направленные на улучшение эффективности финансово-хозяйственной деятельности АН «Доминанта».

**Задачи работы:**

- изучить теоретические основы и особенности анализа финансово-хозяйственной деятельности организации;
- проанализировать зарубежный и отечественный опыт развития рынка недвижимости;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности АН «Доминанта»;
- на основе проведенного анализа, выявить проблемы АН «Доминанта» и предложить способы их решения;
- определить эффект от реализации предложенных мероприятий для АН «Доминанта».

**Объект работы** – агентство недвижимости «Доминанта».

**Предмет работы** – показатели финансово-хозяйственной деятельности АН «Доминанта».

**Результаты работы** рекомендуется использовать при разработке планов АН «Доминанта».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

## Сущность финансово-хозяйственной деятельности организации

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия – это совокупность мероприятий по производству и реализации товаров, услуг, продуктов с ограниченным объемом финансов и ресурсов компании [50].

По существу, хозяйственная деятельность предполагает процесс производства товаров, оказания услуг. Финансовая деятельность считается частью хозяйственной деятельности.

Финансово-хозяйственную деятельность предприятия рассматривают и как целенаправленную деятельность сотрудников, направленную на оптимизацию работы предприятия на основе проведения определенных расчетов, что не противоречит предыдущей формулировке [57].

Финансово-хозяйственная деятельность зависит от объема продаж, количества и номенклатуры выпускаемого продукта. Объем выпуска в свою очередь определяется факторами:

- уровень производственных мощностей;
- количество сырья, достаточное для отсутствия перебоев при изготовлении и продаже продукции;
- комплектация производственного оборудования;
- рабочей силы;
- налаженный сбыт готовой продукции.

Не все из указанных факторов поддаются количественной оценке. Поэтому в оценке особое внимание уделяют трудовым, материальным и финансовым ресурсам.

Финансово-хозяйственную деятельность рассматривают в совокупности и по частям, как хозяйственную и финансовую деятельность.

Рассмотрим эти составные части.



Хозяйственная деятельность – это любая деятельность предприятия, в том числе предпринимательская деятельность юридических лиц, связанная с производством (изготовлением) продукции, торговлей, предоставлением услуг, выполнением работ [57].

Хозяйственно-торговая деятельность обычно имеет такие формы:

- производственное снабжение и сбыт;
- энергетическое снабжение;
- заготовка запасов;
- оптовая торговля;
- розничная торговля и общественное питание;
- продажа и аренда основных производственных средств;
- коммерческое посредничество в торговле и иные варианты вспомогательной деятельности организации по сбыту и оказанию услуг в сфере торгового оборота.

Финансовая деятельность – это система использования разных форм и методов для финансового обеспечения функционирования предприятий и достижения поставленных целей, то есть это та финансовая работа, которая обеспечивает жизнедеятельность предприятия, улучшение его результатов [57].

Руководство определяет цель функционирования предприятия. Финансово-хозяйственная деятельность – инструмент достижения выбранной цели.

Достижение выбранной цели основано на результатах расчетов аналитических показателей, которые характеризуют финансы предприятия.

Важно учитывать, что анализ показывает ситуацию за прошедшее время. А принятие решения всегда связано с будущим периодом. Поэтому риск принять неправильное решение в плане финансово-хозяйственной деятельности достаточно высок. Неправильное решение, не основанное на результатах анализа, может привести к незапланированным негативным последствиям.

Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия – основа для принятия управленческих решений, которые направлены на

достижение целей руководства в целом, и на улучшение финансового состояния предприятия в частности.

Основу анализа составляет экономическая наука. Наука дает возможность осуществить экономическую оценку деятельности предприятия; провести анализ имущественного комплекса и финансового состояния предприятия; выявить экономическую ситуацию в целом.

Цель такого анализа – обнаружить неиспользованные и неэффективно использованные средства, посредством этого принять решение по улучшению экономической ситуации на предприятии, в том числе в вопросах производственной эффективности и сбыта.

Результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяют разработать план дальнейших действий, направленный на выполнение установленных целей и задач.

Например, норма расхода сырья на производство продукции, определяется с учетом его возможного снижения в объеме. Однако, снижение не должно повлиять на качество продукции. Цель – снижение затрат и на этой основе повышение конкурентоспособности.

Анализ финансово-хозяйственной позволяет оценить адекватность и правильность предпринятых ранее действий. Выявить причины, которые привели к ухудшению качества товара, и в результате к снижению прибыли или даже к убыткам.

Все вышесказанное указывает на огромную роль финансово-хозяйственного анализа в деятельности предприятия.

Анализ позволяет не просто выявить наличие финансовых проблем у предприятия, но и понять причины их возникновения, ранжировать проблемы и решать наиболее значимые.

Анализ показывает уровень платежеспособности и ликвидности предприятия, позволяет спрогнозировать возможное развитие ситуации, своевременно

устранить проблемы связанные с неплатежеспособностью. И заблаговременно устранить возможные причины предстоящего банкротства.

Применение анализа предполагает использование определенных методов. Метод анализа хозяйственной деятельности – это совокупность способов и приемов, обеспечивающих системное, комплексное исследование влияния отдельных факторов на изменение экономических показателей и выявление резервов улучшения деятельности организаций [51].

Метода отличают особенности:

- использование заданий бизнес-планов и установленных нормативных значений отдельных показателей, как ключевых критериев оценки деятельности организации в целом, и ее финансового состояния в частности;

- переход от оценки деятельности предприятия по общим результатам выполнения бизнес-планов к детализации этих результатов во временно-пространственном разрезе;

- определение степени влияния факторов на полученные экономические показатели (где это возможно);

- сравнительная характеристика показателей предприятия с показателями других организаций, со среднеотраслевыми значениями, с нормативами, с прошлыми и прогнозными значениями;

- комплексное использование всех доступных источников экономической информации;

- обобщение результатов анализа и сводный расчет влияния выявленных резервов улучшения деятельности на предполагаемый результат [51].

Выводы по первому разделу

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия – это совокупность мероприятий по производству и сбыту товаров, услуг, продуктов в условиях ограниченного объема финансов и других ресурсов организации.

При этом, под хозяйственной деятельностью предприятия признается любая его деятельность, в том числе предпринимательская деятельность в качестве

юридического лица, связанная с производством (изготовлением) и сбытом продукции.

Финансовая деятельность предполагает использование различных форм и методов для финансового обеспечения деятельности организации и достижения поставленных ею целей, то есть это та финансовая работа, которая обеспечивает жизнедеятельность предприятия, улучшение его результатов.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия – основа принятия управленческих решений, направленных на достижения целей руководства в целом, и на улучшение финансового состояния предприятия в частности.

Цель анализа – обнаружить неиспользованные и неэффективно использованные средства, за счет этого принять решение по улучшению экономической ситуации организации, в том числе в вопросах эффективности производства и быта.

Результаты проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации позволяют разработать план действий, направленных на выполнение установленных целей и задач.

Показатели финансово-хозяйственной деятельности организации

Ключевая цель анализа финансово-хозяйственной деятельности организации состоит в том, чтобы:

- оценить изменения в движении и состоянии активов, в их структуре;
- оценить изменения в движении и состоянии пассивов;
- оценить показатели определить тип финансовой устойчивости;
- оценить изменения типа финансовой устойчивости и определить тенденции развития;
- провести анализ платежеспособности предприятия, ликвидности ее активов [50].

Рассмотрим детальнее ключевые показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль – это побудительный мотив деятельности коммерческой организации и главный показатель, указывающий на эффективность или неэффективность решений руководства.

Прибыль – результат деятельности организации в конкурентной среде на рынке. Прибыль – это часть доходов, которые организации оставляет себе после уплаты всех расходов и обязательных платежей.

Поскольку вместо прибыли у компании может появиться убыток, более правильно использовать понятие финансовый результат.

Для расчета финансового результата предприятия, следует сопоставить доходы и себестоимость продукции. При превышении доходов, финансовый результат представлен прибылью. При превышении себестоимости – убытками. Их равенство означает, что предприятие только восстановило затраты на производство и продажу продукции, у предприятия нет потерь, но нет и прибыли.

Прибыль служит источником развития предприятия и может направляться в промышленную, научную и социальную сферу. Убытки ставят предприятие в очень сложное финансовое положение, что приводит к банкротству [50].

Особенно важным объектом анализа финансового состояния предприятия является ликвидность баланса, определяемая на основе оценки его статей исходя из возможности погашения срочных платежей за счет соответствующих им по срочности денежных поступлений.

Ликвидность – понятие схожее с платежеспособностью. Оно характеризует способность организации вовремя погашать свои долговые обязательства по всем имеющимся платежам. Ликвидность также означает безусловную платежеспособность предприятия и предполагает постоянное соответствие между активами и обязательствами по суммам и по срокам привлечения и размещения средств.

Финансовое состояние и устойчивость организации во многом определяются видами и особенностями имущества, находящегося в распоряжении организации. Кроме того, вложениями капитала в различные виды активов и размером дохода, приносимого этими активами.

Ликвидность активов – способность актива превращаться в денежную наличность при соблюдении двух условий:

- 1) минимальные потери по балансовой стоимости;
- 2) приемлемые сроки продажи.

Ликвидность баланса организации – это уровень покрытия долгов активами. При этом срок долгов сопоставляют со сроком соответствующих им активов.

В зависимости от степени и уровня ликвидности, то есть скорости превращения в деньги, активы делят на части:

A1 – наиболее ликвидные активы. К этой группе относят активы готовые к немедленному использованию для погашения долгов.

A2 – быстро реализованные активы. В этой группе размещаются долги дебиторов.

A3 – медленно реализуемые активы. К ним относят те статьи активов, по которым пройдет некоторый срок прежде, чем их можно будет использовать для погашения долгов (запасы и финансовые вложения длительного срока).

A4 – труднореализуемые активы. Все активы, не вошедшие в предыдущие указанные группы. Ликвидность этой группы самая маленькая. Продажа активов затруднительна [18, с.135.].

П1 - долги, которые нужно погасить в первую очередь. Это кредиторская задолженность.

П2 - краткосрочные обязательства.

П3 - долгосрочные обязательства.

П4 - постоянные пассивы (раздел баланса капитал и резервы).

Для определения ликвидности баланса проводят сопоставление итогов указанных актива и пассива. Баланс организации считается абсолютно ликвидным, без нарушений, если соблюдаются пропорции, при которых активы первых трех групп больше соответствующих пассивов аналогичных групп.

В указанном случае текущие активы превышают долги предприятия, тогда будет выполняться последнее неравенство: пассивы группы 4 больше активов аналогичной группы. Это неравенство таит в себе важный смысл: организация располагает собственными оборотными средствами; финансовая устойчивость такой организации уже на минимально требуемом уровне. Если хоть одно из 3-х первых неравенств не выполнено, это значит что с ликвидностью баланса у организации есть проблемы. Ликвидность отличается от абсолютной.

Важно понимать, что проводимая по указанной схеме оценка ликвидности является приближенной. Детальным и более точным считается анализ платежеспособности при помощи системы коэффициентов.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у организации ликвидных средств, которые можно использованы для погашения краткосрочных пассивов в течение ближайших 12-и месяцев. Это главный показатель платежеспособности организации. Он определяется на основе деления текущих активов на пассивы.

В соответствии с мировой практикой оптимальное значение указанного показателя варьируется в диапазоне от 1 до 2.

Коэффициент быстрой ликвидности («критическая» оценка) характеризует в какой пропорции ликвидные активы организации покрывают его краткосрочные долги. Он рассчитывается при делении наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов на текущие долги.

Рекомендуемое значение – от 0,70 0 до 1,50.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует в какой мере организация имеет возможность выплатить кредиторскую задолженность

сиюминутно и рассчитывается как отношение самых ликвидных активов и текущих долгов.

В ходе оценки ликвидности баланса каждый из указанных коэффициентов определяют на первую и последнюю дату анализируемого периода (года / квартала). При несоответствии фактического значения установленному минимуму, для более полной картины важно оценить изменение ликвидности в динамике с позиции улучшения или ухудшения ситуации.

Определим, предпочтительную динамику указанных коэффициентов. Представляется, что при удовлетворительных значениях, положительной будет понижательная тенденция показателя текущей ликвидности. Коэффициент в основном зависит от значения малоликвидных активов: уменьшение величины этих активов позволит получить уменьшение значения показателя. Это заметно увеличивает качество обслуживания текущих задолженностей.

Показатель абсолютной ликвидности, наоборот, в динамике должен возрастать. Повышательная тенденция его значения указывает на рост качества обслуживания текущих задолженностей и это означает улучшение кредитного рейтинга предприятия в целом. Но здесь есть особенности. Так как в числителе указанного показателя использованы имеющиеся в наличии денежные активы, рост показателя связан с ростом страхового запаса денежных активов на расчётных и иных счетах. Такие меры негативно влияют на эффективность использования денежных активов, и на эффективность работы предприятия в целом. Таким образом, наблюдается противоречивость между эффективностью работы и уровнем надежности организации с позиции оценки внешними пользователями (контрагентами). Улучшить ситуацию может увеличение значения показателя, но не бесконтрольное, а до установленных пределов, величина которых зависит от сферы деятельности.

Важно понимать, что понятие «ликвидность» баланса тесно связано со следующими понятиями:



Платежеспособность в краткосрочной перспективе – с позиции сопоставления ликвидных активов и краткосрочных долгов.

Кредитоспособность обеспеченность как краткосрочных, так и долгосрочных долгов активами, которыми обладает организация.

Важным направлением анализа является оценка эффективности работы предприятия.

Если эффективность рассматривать в качестве преобразования ресурса в результат, то выделяются 3 блока.

1. Эффективность на производстве. Она оценивается показателями: ресурсоемкость и ресурсоотдача, определяемыми по различным типам ресурсов.

2. Эффективность хозяйствования: в ее расчете лежит соотношение между результатами и затратами.

3. Эффективность финансово-экономическая. Ее расчет осуществляют через соотношение результата (финансового) с активами или капиталом.

Вообще эффективность – это способность организации в лучшей степени использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы в своей финансово-хозяйственной деятельности, при которой предприятие получает результат от своей работы в виде доходов и прибыли.

Производственная эффективность рассматривается, как способность ресурсов, которыми организация располагает, приносить денежные результаты.

Основные показатели: фондоемкость, фондоотдача и фондорентабельность.

Фондоемкость указывает на тот объем ресурсов, который следует вложить в оборудование в расчете на единицу готового продукта.

Фондоотдача характеризует тот объем выручки, который был в отчетного периоде относительно каждого рубля, вложенный в оборудование.

Фондорентабельность характеризует тот размер прибыли, который генерирован за отчетный период (год / квартал) в соотношении с каждым рублем, вложенный в оборудование.

Изменение во времени указанных коэффициентов, характеризующих отдачу оборудования и в целом основного капитала, приводит к изменениям затрат и себестоимости, а через них и финансовых результатов.

Показатели эффективности использования оборотного капитала приведены в нижестоящей в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности использования оборотного капитала

| Показатели   | Числитель        | Знаменатель                                 |
|--|------------------|---|
| Производительность оборотного капитала (Коэффициент оборачиваемости оборотных активов) | Выручка          | Оборотные активы                            |
| Коэффициент загрузки средств в обороте   | Оборотные активы | Выручка                                     |
| Длительность одного оборота текущих активов  | 365 дней         | Коэффициент оборачиваемости текущих активов |
| Рентабельность оборотного капитала   | Прибыль          | Оборотные средства                          |

Коэффициент загрузки текущих активов дает возможность показать сколько рублей следует инвестировать в оборотные активы для формирования одного рубля выручки.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств дает ответ на вопрос, сколько оборотов за период (год / квартал) совершают оборотные активы.

Длительность по времени одного оборота текущих активов – это количество дней, приходящихся на один оборот.

Рентабельность оборотного капитала показывает какой объем за год заработан на каждый рубль, инвестированный в оборотные активы.

Теперь рассмотрим показатели эффективности трудовых ресурсов.

Производительность труда. Показатель в денежном выражении характеризует размер выручки предприятия в расчете на одного работника за определенный период.

Коммерческая производительность труда означает финансовый результат от продаж, приходящийся на одного работника.

Зарплатоемкость продукции означает, количество затрат на оплату труда с учетом отчислений относительно единицы продукции, произведенной организацией за период.

Рентабельность труда рассчитывают по аналогии с коммерческой производительностью.

В динамике каждый показатель ресурсоемкости должен уменьшаться, а ресурсоотдачи – расти.

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов представлены в нижеприведенной таблице 2.

Таблица 2 – Эффективность трудовых ресурсов

| Наименование  | Числитель             | Знаменатель           |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Численность персонала, чел.                                   | -                     | -                     |
| Выработка на одного работающего (в условных тоннах), тн./чел. | Объем продаж          | Численность персонала |
| Производительность труда в денежной оценке, руб./чел.         | Выручка               | Численность персонала |
| Коммерческая производительность труда, руб./чел.              | Прибыль               | Численность персонала |
| Зарплатоемкость продукции, руб./тонна                         | Фонд заработной платы | Объем продаж          |
| Рентабельность труда, %                                       | Прибыль               | Численность персонала |

Система показателей оценки эффективности хозяйственной деятельности.

1. Рентабельность хозяйствования – способность организации формировать прибыль ( в том числе чистую прибыль) в процессе осуществления хозяйственной деятельности, связанной с производством и сбытом.

2. Эффективность финансово-экономическая – это возможность организации реализовывать имеющийся капитал для формирования положительных финансовых результатов. Показатель означает анализ эффективности отдачи капитала и формируется на основе расчета оборачиваемости и рентабельности капитала.

Коэффициент оборачиваемости (деловой активности) определяется, как соотношение выручки и капитала.

Показатель означает, что капитал инвестированный в активы способен генерировать выручку. Он характеризует тот размер выручки, который приносит каждый рубль капитала в рассматриваемом периоде. Иначе говоря, это количество оборотов, производимых инвестированным капиталом за оцениваемый период.

В менеджменте организации есть правило: показатель оборачиваемости должен увеличиваться. Чем больше его значение, тем больше отдача от имеющегося у организации капитала.

Рост показателей оборачиваемости с условием сохранения размера капитала организации приводит к определенным последствиям в финансовом плане – к росту выручки.

Рентабельность использования капитала бывает двух видов: экономической и финансовой.

Экономическая рентабельность определяется соотношением прибыли и капитала. Показатель характеризует тот размер прибыли, который за анализируемый период приносит каждый рубль капитала. Значение определяют в процентах.

Финансовая рентабельность определяется, как отношение чистой прибыли и капитала. Показатель характеризует тот размер прибыли после налогообложения (в копейках), который за анализируемый период приносит каждый рубль собственных средств организации. Расчет показателя можно осуществлять в процентах.

В финансовом менеджменте организации считается нормой рост рассмотренных показателей эффективности.

При оценке финансово-хозяйственной деятельности, важным направлением является анализ финансовой устойчивости. Такое направление одно из самых главных в анализе и при проведении проверок аудиторскими фирмами, а также

прединвестиционных проверок финансово-хозяйственной деятельности организаций.

При проведении анализа финансового состояния организации важно осознать, что финансово устойчивым признается такая организация, которая главным образом за счет внутренних источников финансирования формирует средства, инвестированные в активы (основные производственные фонды, нематериальные активы, текущие активы), которое не допускает роста неоправданной задолженности кредиторов и дебиторов и вовремя погашает имеющиеся долги. Также важно, что условия использования текущих активов служат основой финансовой устойчивости. Кроме того, финансовая устойчивость определяется уровнем независимости от внешних источников. В первую очередь это касается кредиторов.

В проведении такого анализа важно определить сможет ли организация своевременно расплачиваться по всем своим долгам и сохранить право собственности на свое имущество в длительной перспективе.

Самые известные методики оценки финансовой устойчивости организации - Методика, предложенная Министерством регионального развития Российской Федерации, и методика, предложенная А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым [56]. Остановимся на них подробнее.

1. Методика оценки финансовой устойчивости организации, разработанная Министерством регионального развития РФ [56].

Ключевым источником финансирования работы высокотехнологичных компаний всегда является выручка, формируемая на основе гос. заказа. В соответствии с чем, объективная оценка устойчивости таких организаций возможна с использованием Методика, где транслируется подход, рекомендуемый для определения устойчивости организаций, имеющих намерение участвовать в реализации проектов, общегосударственного, регионального и межрегионального уровня, с использованием средств бюджета. Этот подход экономически обоснован в связи с

тем, что организации высокотехнологичных сфер экономики должны удовлетворять требованиям, указанным в упомянутом документе. Более того, состав расчетных показателей финансовой устойчивости, имеющихся в методике, позволяет комплексно подойти к анализу состояния организации на данный момент и определить прогноз на перспективу.

Рассмотренная методика предусматривает возможность использования в оценке организации как абсолютных, так и относительных показателей (коэффициентов).

Главным абсолютным показателем выступают чистые активы организации (ЧА). А также положительный финансовый результат до вычета расходов по процентам, налоговых отчислений и амортизации (ЕБИТДА).

Чистые активы – показатель, находящий наиболее широкое применение в финансовом анализе в российской и зарубежной практике финансового менеджмента. Значение этого показателя рассчитывают на основе показателей из официального публикуемого баланса организации по формуле, приведенной ниже:

$$ЧА = А - Зук - До + Ко - Дбп, \quad (1)$$

где ЧА – чистые активы;

А – активы предприятия;

Зук – задолженность учредителей по взносам в уставный фонд;

До – длинные пассивы;

Ко – текущие пассивы;

Дб.п – доходы будущих периодов.

Значение указанного показателя должно быть положительным. В этом случае у предприятия уже выполнено минимальное требование финансовой устойчивости.

ЕБИТДА (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – показатель, размер которого при расчете соответствует величине прибыли организации. Прибыль учитывается без вычета расходов по

процентам, отчислений по налогам и амортизации. На основе значения этого показателя судят об эффективности работы предприятия. В расчет не берутся долги предприятия различных видов и метод расчета амортизации.

$$EBITDA = B - Cc - Kp - Up + Pr + Ao, \quad (2)$$

где EBITDA – прибыль до вычета расходов по процентам, налогам и амортизации организации;

B – выручка;

Cc – себестоимость;

Kp – коммерческие расходы;

Up – управленческие расходы;

Pr – проценты;

Ao – амортизационные отчисления.

Если значение рассмотренного выше показателя больше нуля, то предприятие выполняет минимальное требование по финансовой устойчивости.

В рассматриваемой методике, помимо абсолютных, предложены и относительные показатели (коэффициенты).

Это коэффициенты призваны дать ответ на вопросы: может ли организация погашать свои длительные долги и насколько эффективно работает организация.

Оцениваем коэффициенты.

1) показатель финансовой устойчивости. Показатель дает возможность оценить удельный вес источников финансирования в длительной перспективе. Предполагаемое значение показателя должно быть больше, чем 0,4. Если значение соответствует требованию, то из всех источников организации, как минимум, третья часть является долгосрочными.

2) Коэффициент финансовой зависимости. Показатель дает возможность оценить зависимость от кредиторов. Иными словами, это уровень чужих денег в

пассиве баланса. В нормальной ситуации значение показателя должно быть меньше, чем 80%.

Если размер собственных средств организации в силу различных причин становится отрицательным, расчет показателя теряет экономический смысл.

3) Коэффициент инвестирования характеризует соотношение длинных пассивов и внеоборотных активов организации. Значение должно быть меньше, чем 2. В этом случае на предприятии более 50% внеоборотных активов профинансированы длинными пассивами.

4) Коэффициент финансирования. Он показывает ту часть активов организации, которая покрыта с помощью своих источников (без внешних кредиторов). В нормальной ситуации значение должно быть выше 0,25. При расчете соотносят собственные и привлеченные источники.

Если размер собственных средств организации в силу различных причин становится отрицательным, расчет показателя теряет экономический смысл.

5) Коэффициент отношения прибыли (ЕБИТДА) к выплаченным процентам. Показатель дает возможность определить в какой мере предприятие покрывает проценты по кредитам.

В нормальной ситуации, значение показателя должно быть больше единицы.

6) Коэффициент соотношения длинных долгов и прибыли (ЕБИТДА). Показатель дает возможность определить может ли предприятие отвечать по своим долгам в длительной перспективе. При этом исходят из размера имеющейся прибыли без учета выплат процентов, амортизации и налогов.

У данного показателя не определяют рекомендуемое или нормативное значение. Оценку проводят по изменениям значений во времени.

Важно отметить, что все приведенные выше коэффициенты, не имеют смысла сами по себе, их нужно рассматривать в сопоставлении с предыдущими и



прогноznыми значениями. Также определять отклонения фактических и плановых показателей, искать причины этих отклонений.

Рассмотрим еще ряд рекомендованных в методике показателей.

1. Коэффициент текущей ликвидности. Характеризует в какой степени все короткие пассивы обеспечены текущими активами. В нормальной ситуации значение показателя больше или равно единицы. Часто главными факторами, характеризующими финансовую устойчивость, авторы называют показатели ликвидности и платежеспособности. Ключевой характеристикой ликвидности предприятия считается определение размера нехватки или избытка каких либо видов краткосрочных долгов. Расчет делают на основе соотнесения активов и долгов по срокам и по скорости их обращения и погашения. Однако эти показатели имеют ряд недочетов. Они сводятся к тому, что эти коэффициенты означают, что предприятие сиюминутно возвращает все долги. А это возможно только при процедуре банкротства. Если же организация нормально работает и не находится на грани банкротства, то значение показателя может быть ниже установленного минимума. Особенно, если у предприятия высокие значения показателей оборачиваемости.

1) Рентабельность продаж, характеризует сколько копеек прибыли приносит каждый рубль выручки.

2) Рентабельность активов (экономическая), характеризует сколько копеек прибыли приносит каждый рубль активов.

3) Рентабельность капитала, характеризует сколько копеек прибыли приносит каждый рубль собственных средств.

4) Рентабельность основной деятельности, показывает сколько копеек прибыли приносит каждый рубль затрат.

Следует учитывать, что рассмотренная Методика, использует наиболее известный метод оценки финансовой устойчивости организации, в основе которого расчет относительных показателей – финансовых коэффициентов.

Есть и другие способы анализа.

2. Методика оценки финансовой устойчивости, разработанная А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым [56].

Методика рекомендована к применению. финансовым менеджерам, главным бухгалтерам и аудиторам. В основе методики ФЗ от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

По этой методике нужно 2 этапа для определения устойчивости организации. Сначала рассчитывают главный показатель устойчивости. Это разница между реальными собственными средствами и акционерным капиталом. Эту разницу определяют следующим образом:

Разница реальных собственных средств и средств акционеров соответствует сумме добавочного, резервного капитала, фондов накопления и потребления, прибыли, оставшейся в распоряжении организации, доходов будущих периодов. Из полученной величины вычитают убытки, собственные акции, выкупленные у акционеров, задолженность учредителей в по средствам акционеров.

Все суммируемые показатели означают прирост капитала после создания предприятия, все отрицательные – уменьшение капитала. Общее расчетное значение должно быть положительным. В этом случае у организации уже соблюдается минимальное требование устойчивости в финансово плане.

На этапе 2 рассчитывают наличие и достаточность источников формирования запасов и затрат производства. Значение показателя указывает на определенный тип платежеспособности в краткосрочном периоде. Смысл анализа сводится к определению избытка или нехватки источников для формирования запасов. Важно также определить в какой мере рассматриваемые источники покрывают запасы организации.

Предварительно нужно определить значения:

1) общая величина запасов. То есть итогового значения по статьям раздела 2 баланса, текущие активы организации. С учетом НДС по купленным ценностям;

2) наличие собственных оборотных средств. Они определяются при вычитании внеоборотных активов из собственных средств организации с учетом ее длинных долгов;

3) наличие долгосрочных источников формирования запасов. Значение определяют как величину рассчитанную в пункте 2, с добавлением длинных долгов;

4) общая величина источников. Ее определяют как все длинные и короткие долги организации.

В итоге, в соответствии с указанной методикой, определяют значения трех главных показателей:

1) показатель «а». Избыток (+) или нехватка (-) собственных оборотных средств. Показатель определен в качестве разницы собственных оборотных средств и запасов;

2) показатель «б». Избыток (+) или нехватка (-) длинных источников. Показатель определен в качестве разницы длинных пассивов и общей величины запасов организации;

3) показатель «в». Избыток (+) или нехватка (-) общей величины источников. Показатель определен в качестве разницы всех источников организации и величины ее запасов.

Тип финансовой устойчивости зависит от значения 3-х указанных выше показателей:

– абсолютная устойчивость. В реальности почти не встречается. Для этого типа характерно отсутствие проблем организации с платежеспособностью и отсутствие зависимости от внешних кредиторов;

– нормальная устойчивость. Типичный вариант с хорошей платежеспособностью;

– неустойчивое состояние. При этом имеются проблемы с платежеспособностью. Но всегда есть возможность нормализовать ситуацию,

если увеличить собственные средства и в результате собственные оборотные средства. Возможно привлечение новых длинных долгов;

– критическое состояние. В этом случае рассматриваемая организация балансирует на грани банкротства.

В таблице 3 детально представим указанные типы финансовой устойчивости.

Таблица 3 – Типы финансовой устойчивости коммерческой организации

| Тип                     | Характеристика   | Условия   |
|-------------------------|--|---|
| Абсолютная устойчивость | Встречается редко, характеризует свободу относительно внешних заимствований и хорошую платежеспособность   | избыток (+) собственных оборотных средств или их равенство с запасами   |
| Нормальная устойчивость | Все в порядке с платежеспособностью  | А) нехватка (-) собственных оборотных средств;<br>Б) избыток (+) длинных источников формирования запасов или их равенство с запасами  |
| Неустойчивое состояние  | Проблемы с платежеспособностью, но есть шанс вернуть равновесие при увеличении собственных средств и росте собственных оборотных средств, а также за счет роста длинных долгов | А) нехватка (-) собственных оборотных средств;<br>Б) нехватка (-) длинных источников запасов;<br>В) избыток (+) общей величины источников запасов или их равенство с запасами |
| Кризисное состояние     | Возможность близкого банкротства   | А) нехватка (-) собственных оборотных средств;<br>Б) нехватка (-) длинных источников запасов;<br>В) нехватка (-) общей величины источников                                    |

Следует иметь в виду, что любая методика имеет свои преимущества и недостатки. Нужный вариант анализа целью анализа и исходит из особенностей ситуации. Например, если определять финансовую устойчивость организации в длительной перспективе, то следует использовать вариант Минрегионразвития, а при проведении быстрого краткого анализа с возможностью получения мгновенных результатов, подойдет методика А.Д. Шеремета.

Выводы по второму разделу

Существует множество направлений анализа финансово-хозяйственной деятельности организации. Каждому направлению соответствует свой набор показателей.

Для оценки платежеспособности активы и пассивы организации делят на группы и проверяют их соответствие друг другу. На основе полученных групп рассчитывают значения коэффициентов ликвидности: текущей, быстрой и абсолютной.

При оценке эффективности различают производственную, хозяйственную и финансово-экономическую эффективность.

Анализ финансовой устойчивости проводят с помощью системы абсолютных и относительных показателей.

#### Способы улучшения финансового состояния организации

Улучшение финансово-хозяйственной деятельности предполагает следующие способы:

- рост собственного капитала посредством дополнительной эмиссии акций и другими способами;
- привлечение кредитов и других источников финансирования;
- более эффективное использование оборудования в процессе его эксплуатации;
- формирование оборотного капитала: применение сырья для производства, запасных частей, запасов;
- предоставление коммерческого кредита через продажи продукции с отсрочкой платежа;
- оптимизация размера наиболее ликвидных активов;
- формирование портфеля инвестиций;
- определение дополнительных возможностей дохода;
- ассортиментную политику;

- выбор мест и способов для продажи;
- политику коммуникаций и иные маркетинговые инструменты предприятия;
- оптимизацию производственных издержек, приведение их в соответствие с уровнем продаж;
- иные меры, направленные на рост устойчивости финансовой системы организации в обозримом будущем [50].

Рекомендации по укреплению устойчивости финансово-хозяйственной деятельности предприятия связаны с ростом стабильности экономической системы организации.

Поэтому для организации становятся очевидными мероприятия, направленные на увеличение степени финансовой независимости, снижение уровня долгов, роста ликвидности.

Примером может служить привлечение дополнительных средств от собственников бизнеса, отказ от клиентов, которые формируют проблемную дебиторскую задолженность [50].

Рассмотрим подробнее методы улучшения финансового состояния предприятия.

Анализ и управление финансовым состоянием и финансовой устойчивостью осуществляется по активу и пассиву. Соответственно, и методы управления устойчивостью – это методы управления активами и пассивами. Рассмотрим ключевые из них, предложенные И.А. Бланком в книге «Управление прибылью» и «Финансовый менеджмент» [9. с. 202].

Цель управления запасами состоит в том, чтоб в конечном итоге обеспечить синхронный процесс производства и продажи, без возможных сбоев. При этом важно снизить размер текущих затрат организации. Если грамотно управлять запасами, то можно сократить дни производственного и всего операционного цикла организации. При этом будут уменьшены расходы на хранение запасов. Снижены расходы на закупку сырья и материалов. В итоге, часть средств удастся

высвободить из кругооборота текущих активов и будет возможность использовать их более эффективно.

Существуют различные методы или системы управления запасами. Система управления запасами с фиксированным размером заказа и система управления запасами с фиксированным временным промежутком между заказами. Эти две системы дают возможность решить задачи: учет текущего уровня запасов; определение размера страхового запаса; расчет размера заказа; определение временного промежутка в заказах.

Существуют еще и производные методы: система с определенной периодичностью дозакупки запасов до требуемого размера и система «минимум-максимум» и т.п.

Для оптимизации общей величины запасов организации используют разные способы, среди которых наибольшее известна Модель Баумоля, или «Модель экономически обоснованной величины заказа» (Economic ordering quantity – EOQ model). Модель рекомендуется к применению при необходимости оптимизировать величину запасов на складе. Это касается запасов сырья, материалов и готовой к реализации продукции.

Определение значения показателя EOQ состоит в уменьшении общих операционных расходов связанных с покупкой и обеспечением сохранности запасов. При этом все расходы делят на 2 части: а) расходы по транспортированию и приемке сырья, материалов и готовой продукции; б) расходы по складскому хранению.

Остановимся детальнее на механизме EOQ. Для этого возьмем в основу запасы производства.

На самом деле, предприятию выгодно покупать сырье крупными партиями. При крупной поставке предоставляются скидки и имеется возможность снизить транспортные и иные расходы организации, которые напрямую связаны с оформлением поставки, доставкой на складское помещение, и операциями приемки товаров кладовщиком.

Если в производство постоянно уходит примерно одно и то же количество сырья со склада, то чем крупнее партия поставки сырья, тем меньше расходы по размещению сырья на складе организации.

Но есть обратная сторона медали. Чем крупнее партия поставки, тем дольше сырье хранится на складе организации до момента его использования в производстве. И тогда возрастают издержки по складскому хранению. Уменьшаются показатели оборачиваемости запасов. Это снижает общую эффективность производства. Увеличивается количество дней одного оборота использования запасов.

На основе вышеизложенного, размер операционных расходов по складскому хранению сырья можно рассчитать путем умножения половины средней величины одной партии поставки сырья и цены хранения одной единицы товара в исследуемом периоде времени.

Поэтому, в условиях постоянной стоимости хранения единицы сырья в исследуемом периоде времени совокупный размер операционных затрат на складское хранение сырья уменьшается при падении средней расчетной величины одной партии поставки.

Поэтому при увеличении средней величины партии поставки сырья и материалов снижаются операционные расходы, связанные с размещением сырья на складе и растут расходы по складскому хранению сырья и материалов. И наоборот. Методика EOQ позволяет найти нужное соотношение между двумя указанными видами расходов так, чтобы их итоговый размер был самым низким [8. С. 190].

Качественное управление размером средств дебиторов будет определяться с учетом оптимизации величины долга и возможностей погашения долгов покупателей.



В практической деятельности предприятий и организаций такой подход управления долгами покупателей получил название кредитной политики предприятия [9, с. 195].

Перечислим основные методы управления долгами покупателей организации:

- учет заказов, оформление счетов и определение особенностей долгов покупателей;

- ABC-анализ и XYZ-анализ в отношении дебиторов;

- оценка долгов покупателей по видам продукции для определения проблемных категорий товаров;

- анализ рыночной цены имеющихся долгов покупателей;

- снижение размера долгов покупателей на величину безнадежных долгов;

- контроль за соотношением задолженности дебиторов и кредиторов;

- политика скидок при своевременной оплате;

- оценка возможности факторинга – продажи долгов покупателей организации [10, С. 198].

Управление денежными активами организации, которыми располагает организация на постоянной основе – это важная часть общего управления текущими активами организации. Денежные активы наиболее ликвидны. Размер их остатка, находящегося в распоряжении предприятия при выполнении им своих функций и задач, влияет на уровень его абсолютной платежеспособности (то есть возможности организации немедленно расплатиться по своим самым срочным долгам), это в свою очередь определяет необходимую величину собственных средств, инвестируемых в текущие активы, и определяет в некоторой степени возможности организации действовать на рынке в качестве инвестора (краткосрочные инвестиционные возможности).

Операционный (иначе говоря транзакционный) остаток денежных активов необходим для осуществления сиюминутных выплат, которые зависят от деятельности организации по закупке производственных запасов; по выплате

заработной платы; налогов; оплате услуг контрагентов и т.п. Остаток денежных активов – главный показатель.

Страховой (иными словами резервный) остаток денежных активов необходим для подстраховки от несвоевременного поступления денежных средств от покупателей. Что особенно актуально при ухудшении конъюнктуры рынка, при разрыве ликвидности и при других объективных обстоятельствах.

Страховой остаток нужен организации чтобы всегда быть ликвидной и платежеспособной в части неотложным финансовым платежей.

Величина этого остатка ликвидных активов определяется возможностью быстрого получения организацией коротких кредитов из внешних источников заимствований.

Инвестиционный (иными словами спекулятивный) остаток ликвидных активов требуется организации при осуществлении краткосрочных финансовых вложений с целью получения процентного дохода. Это возможно при благоприятной конъюнктуре финансового рынка и низких инвестиционных рисках. Такой остаток формирует организация только если полностью покрыта потребность в иных видах ликвидных активов. В противном случае, формирование инвестиционного запаса экономически нецелесообразно. У большинства организаций нет такого запаса.

Компенсационный остаток ликвидных средств формируется организацией в соответствии с требованиями банка, в котором открыт расчетный счет. Этот остаток представляет собой неснижаемый размер ликвидных средств, который организация обязана иметь на расчётном счете в обслуживаемой кредитной организации. В противном случае организация не может рассчитывать на получение бланкового кредита без обеспечения, беспрепятственного овердрафта и льготных условий для оформления иных вариантов кредитных соглашений с банком.

Указанные выше виды остатков ликвидных средств показывают исключительно мотивы формирования организацией своих ликвидных активов.

Но в реальной действительности весьма затруднительно четко разграничить все эти варианты запасов. И цели использования остатков ликвидных активов при необходимости могут меняться.

Например, страховой остаток ликвидных средств во время невостробованности предприятие использует как инвестиции.

Инвестиционный остаток ликвидных средств при неиспользовании по назначению может стать страховым или компенсационным

Однако когда предприятие формирует общую величину ликвидных средств, важно учесть цели формирования по каждому типу остатков.

Управление ликвидными средствами преследует ключевую цель, которая состоит в том, чтобы дать организации постоянную платежеспособность и финансовую устойчивость.

Тогда все типы денежных остатков организации будут использованы по целевому назначению, даже при их смешении в практической деятельности.

Приоритетность такой задачи зависит от того, большая величина текущих активов и собственных средств, хорошая прибыльность не гарантируют защиту от возможного банкротства. Ведь при невозможности расплатиться в оговоренные законом сроки на предприятие может быть подан иск о банкротстве.

По этой причине управление денежными активами в практической деятельности организаций считают синонимом управлением ликвидностью и платежеспособностью.

Другой не менее значимой целью менеджмента организации при управлении ликвидными средствами будет обеспечение их эффективного использования, а при временном высвобождении активов из оборота – формирование инвестиционного фонда [10, с. 206].

В менеджменте ликвидными средствами важной задачей будет определение их среднего остатка. Это делается с помощью методов Баумоля и Миллера-Орра. Приведем их краткую характеристику.

Наиболее часто используемой в этих целях считается методика Баумоля. Он первый прижумал и обосновал для планирования остатка ликвидных средств ранее показанный метод ЕОQ.

В методике Баумоля ключевой момент в постоянстве расходов ликвидных средств, хранение их в форме краткосрочных вложений и варьирование остатка ликвидных средств от их максимума до минимума, равного 0.

Методика Миллера-Орра – является сложной моделью выявления нужного остатков ликвидных средств. Ключевое в методике – предусмотреть наличие нужной величины страхового запаса и заданную неравномерность поступления и расходов высоколиквидных активов. Минимальный предел формирования требуемого остатка ликвидных средств в модели устанавливается на уровне страхового остатка, а максимальный – трехкратной величины страхового запаса.

И. А. Бланк считает, что обе модели сложны для использования в современной деятельности российских организаций. Даже не смотря на то, что модели имеют серьезное математическое обоснование. Главные причины он указывает в следующем:

- постоянный недостаток текущих активов организаций не дает им возможности формировать остаток в нужной величине с учетом их резерва по указанным типам остатков;
- замедление платежного оборота приводит к ощутимым и не всегда ожидаемым изменениям величины денежных поступлений. А это определяет величину остатка ликвидных средств;
- доступ к очень ограниченному количеству коротких спекулятивных фондовых инструментов и их плохое качество. Это усложняет краткосрочное инвестирование и его анализ [9, с. 197].

Управление капиталом – это набор принципов и методов разработки и осуществления управленческих решений, которые определяют его оптимальное формирование из различных источников. Кроме того, это предполагает

эффективное собственных средств в деятельности рассматриваемой организации [10, с. 259].

Оптимизация потребности в капитале достигается различными способами, рассмотрим среди них самые главные.

1. Балансовый метод определения общей потребности в капитале, который основан на определении требуемой величины активов, дающих возможность вновь созданному предприятию начать свою работу. Метод предполагает что общая величина активов вновь образованного предприятия точно соответствует величине пассивов.

2. Метод аналогий. В его сути определение величины капитала на предприятиях-аналогах. Аналогичные организации подбираются для проведения анализа в рамках одной отрасли и сферы деятельности, в рамках примерно равных объемов выпуска продукции, подобных технологий, стадии жизненного цикла и иных аналогичных показателей.

Характеризуя указанный метод оптимизации потребности в собственном капитале нужно отметить сложность использования из-за плохих возможностей выбора нужных аналогичных предприятий по всем выбранным факторам, от которых зависит величина собственных средств.

3. Метод удельной капиталоемкости наиболее прост. Но он дает возможность получить наименее точный результат. Расчет основан на использовании «капиталоемкость продукции», что дает общее понятие о том, какую величину собственных средств следует использовать на единицу продукции. Показатель определяется по отраслям и подотраслям экономики путем деления общей величины используемых пассивов (своих и привлеченных) на общий размер готовой (проданной) продукции. Важно отметить, что общая величина используемых пассивов организации рассчитывается как средний показатель в оцениваемом периоде.

Использование такого метода расчета для создания нового предприятия возможна только на начальных этапах до формирования бизнес-плана организации [10, с. 265].

При управлении капиталом важно учитывать его внутреннюю структуру.

Структура капитала – это соотношение своих и чужих средств, имеющихся в распоряжении организации при его деятельности для инвестирования в активы.

В процессе оптимизации капитала изменение его состава считается ключевой и наиболее труднореализуемой задачей.

Оптимальная структура капитала - это такое соотношение собственных и заемных ресурсов, при котором получается самая эффективная пропорция между показателем финансовой рентабельности и показателем финансовой устойчивости организации, т.е. при которой увеличивается до возможных пределов рыночная цена организации.

При оптимизации состава капитала используются следующие методы.

1. Оптимизация состава капитала по критерию максимизации прогнозной финансовой рентабельности.

Одним из механизмов оптимизации структуры капитала предприятия в рамках данного метода является финансовый левверидж.

Финансовый левверидж определяет использование организацией заемных средств, что определяет значение показателя прибыльности капитала. То есть финансовый левверидж будет считаться объективным фактором, который появляется с возникновением привлеченных ресурсов в капитале организации. Это дает возможность организации увеличить размер получаемой прибыли на единицу капитала [10, с. 280].

2. Оптимизация структуры капитала по критерию его минимальной стоимости. Такой процесс основан на предварительном анализе цены собственных и привлеченных средств организации при различных вариантах их формирования.

При этом делают многовариантный анализ средневзвешенной стоимости пассивов.

3. Оптимизация состава пассивов на основе снижения финансовых рисков. В основе такого подхода лежит процессом дифференцированного выбора источников финансирования различных видов имущества организации (внеоборотные, постоянная часть оборотных и переменная часть оборотных) [9, с. 348].

Управление элементами собственных и заемных финансовых ресурсов также осуществляется с использованием различных методов, дифференцированных по видам ресурсов.

Выводы по третьему разделу

Улучшить финансово-хозяйственное положение предприятия можно разными способами. Если компания стремится приумножить доходность своей работы, руководство должно осуществлять меры в направлении повышения прибыльности и деловой активности, внедрять новые продукты и услуги в ассортиментный ряд, увеличивать объемы продаж, оптимизировать затраты и финансовые вложения.

Анализ и управление финансовым состоянием и финансовой устойчивостью организации происходит по активу и пассиву баланса.

Управление запасами осуществляется для того, чтобы обеспечить бесперебойность процесса производства и продажи продукции, работ, услуг и по возможности снизить расходы на обеспечение этих процессов организации. Эффективное управление запасами дает возможность уменьшить количество дней производственного и операционного цикла, уменьшить текущие складские расходы, снизить транзакционные затраты по их закупке, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, и затем вложить их в другие активы с целью получения дополнительного дохода.

Качественное управление дебиторской задолженностью предполагает определение ее оптимальной величины и обеспечением инкассации долгов покупателей.

Управление денежными активами означает формирование их оптимального остатка, который будет использоваться организацией. Наличие такого остатка означает готовность и способность организации немедленно рассчитаться по всем своим неотложным долгам, влияет на размер капитала, вкладываемого в оборотные средства, а также характеризует его возможности инвестирования.

Управление капиталом – это набор управленческих решений, направленных на формирование оптимального размера капитала для повышения эффективности деятельности.



## 2 АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Обзор мировых тенденций и проблем развития рынка недвижимости

Ключевые процессы, характеризующие глобальный рынок недвижимого имущества – глобализация, урбанизация, высокие технологии, рост количества населения. По мнению экспертов, многие ощутимые уже сегодня тенденции, к 2020-2025 годам будут более ощутимыми. По данным международной консалтингово-аудиторской организации PricewaterhouseCoopers, к основным из них можно отнести:

- увеличение вариантов объектов финансовых вложений. По оценкам PwC, их число увеличится на 55% (относительно 12 года) и сохранит прирост в следующее 10 лет;
- высокие темпы урбанизации и поэтому активизация строительства в городах;
- строительство новых технологичных, безопасных для окружающей среды и комфортных для проживания домов;
- тесное сотрудничество инвесторов с государством для определения совместного курса развития и уменьшения риска вложений. В странах с развивающейся экономикой государство будет принимать участие в строительстве жилья и инфраструктуры;
- рост конкуренции за активы премиум-класса. Причина этого в повышении уровня благосостояния населения в развивающихся государствах и появление новых участников международного рынка;
- новые дополнительные финансовые риски для инвестора, которые связаны с климатическими и поведенческими изменениями, политической нестабильностью [48].

К 2025 году количество городов с населением более 10 млн человек, так называемых мегагородов, увеличится с 30 до 37. 12 из них будут локализованы

на рынках развивающихся стран. Численность городского населения к 2050 году в сравнении с 2010-м увеличится на 75% и достигнет отметки в 6,3 млрд.

Самыми быстрыми темпами будет развиваться азиатский регион, второе место отдано странам Африки к югу от Сахары. В следствие чего вырастет спрос на жилье (в основном от среднего класса). Так, к 2025 году около 20 миллионов новых домов потребуется в Нигерии. В глобальном масштабе объемы строительства к этому времени вырастут в двое, достигнув 15 триллионов долларов. 60% активности мирового рынка строительства будет происходить на развивающиеся страны (в 2005 году данный показатель был на уровне 35%). Именно эти рынки будут преобладать в пятерке ведущих мировых стран (по прогнозам, к ним относится Китай, США, Индия, Япония, Россия). За счет стран с развивающейся экономикой появятся новые застройщики и компании, управляющие активами.

Быстрее всего миграционные процессы будут осуществляться в Китае. К 2020 году ежемесячно численность населения городов страны будет расти на 1,5 млн. Численность людей со средним уровнем дохода к 2040 году в мире повысится на 180% в сравнении с 2010-м.

Из-за постоянного увеличения спроса объекты премиального сегмента будут расти в цене. Снижение доступности жилья приведет к повышению плотности городской застройки и строительству недорогих объектов меньшей квадратуры. Стремление к более эффективному использованию городского пространства приведет к изменениям дизайна и планировки недвижимости жилого и коммерческого сектора. А новые технологии строительства дадут возможность ускорить темпы введения объектов в эксплуатацию.

Роль городов в развитых западных странах будет расти меньшими темпами. Рост численности населения в городах будет осуществляться главным образом за счет богатых выходцев из развивающихся стран. Они начнут приобретать жилье и апартаменты в Европе.

В США расширение городов будет происходить за счет различных проектов, таких как, например, Hudson Yards Redevelopment Project в Нью-Йорке. Это один из наиболее известных девелоперский проектов за всю историю Америки и одновременно самая крупная застройка Нью-Йорка после Rockefeller Center. В проект войдут коммерческие и жилые площади, офисные помещения, более 100 торговых павильонов, рестораны и около 4 тыс. резиденций, открытые пространства, гостиница в 200 номеров. Ввод в эксплуатацию ожидается в 2024 году, к этому моменту 125 тысяч человек будут работать, посещать, жить в Hudson Yards [48].

Стоит отметить, что сейчас американские миллениалы предпочитают проживать в пригороде (или планируют переезд в эти районы). Поэтому в США параллельно с урбанизацией наблюдаются обратные тенденции (деурбанизация, переезд в пригород).

Наряду с уже существующими городами мира, которые будут расти, на мировой карте возникнут новые. Например, Masdar City в Абу-Даби АОЭ, Jaipur Sports City в Индии и Sejong City в Южной Корее. Эти города будут отстраивать на основе эффективного использования ресурсов и энергии в целях сохранения и улучшения окружающей среды. В возведении многих таких объектов инвестор будет участвовать вместе с государством. Пока затруднительно говорить о степени привлекательности этих городов для потенциальных инвесторов жилья и жителей. В Азии, например, подобные объекты пока остаются почти невостребованными на рынке.

В успешном функционировании городов важную роль будет играть транспорт, следовательно, возрастет необходимость вложений в указанную сферу. В ближайшие 20 лет ежегодная сумма инвестиций на 40 крупнейших развивающихся рынках будет 1 трлн. Долл.. Инвесторы в данной инвестиционной сфере будут наиболее тесно сотрудничать с органами власти (прежде всего городской) для согласования возможных планов развития [48].

Размещение большей части городов в прибрежных районах обуславливает их зависимость от изменений климата. И это не только увеличение уровня Мирового океана но и засуха. Так, в среднем размер убытка от засухи, пожара, урагана, наводнений, штормовых ветров в Америке оценивается в 5,8 млрд. долл. Принимаются меры по предотвращению таких катаклизмов в государствах уже сейчас. Понимая важность заботы о внешней среде, общественность развитых стран заметно интересуется энергоэффективными, «устойчивыми» зданиями и конструкциями. На текущий момент в Америке ведется строительство объектов, сертифицированных LEED. В Сан-Франциско возводят небоскреб смешанного назначения, который станет самым устойчивым к сейсмическим колебаниям земной коры на всем побережье. В Калифорнии принимают строгие меры по экономии водных ресурсов.

А к 2020 году ожидается, что все здания в развитых государствах, видимо, будут отличаться по уровню своего соответствия стандартам экологии и энергосбережения. Более того, «зеленая» концепция определит планирование новых строительных объектов: появятся парковые зоны в жилых комплексах, системы контроля качества воздуха в помещении, расширятся территории для отдыха граждан.

В настоящее время застройщики эффективно интегрируют экотехнологии в офисах, жилых помещениях и целых городах. Для примера новых «зеленых» городов можно привести Tianjin в Китае и Masdar City в Абу-Даби – в этих городах практически нулевой уровень вредных выбросов в атмосферу. Степень соответствия критериям устойчивости отчасти влияет на удорожание стоимости жилья, но пока выгода от строительства таких объектов ощутима лишь в развитых странах [48].

С дальнейшим развитием IT технологий отдельные виды недвижимости станут не нужными. В первую очередь – коммерческая недвижимость. При росте популярности онлайн-покупок утрачивается необходимость в магазинах. Больше останется организаций в сфере здоровья, индустрии красоты, магазинов для дома,

а также тех строительных объектов, в которых совместно используются развлекательные и торговые кампании. Увеличится спрос на складские помещения расположенные недалеко от потенциального покупателя. Подобные изменения будут происходить и в сфере услуг. В развитых государствах может заметно уменьшиться потребность в кредитных организациях как физических объектах на карте города, причина в том, что сервис будет осуществляться онлайн.

Что касается офисов, потребность в них снизится, поскольку многие «белые воротнички» предпочтут работать на дому, в сфере «фриланса», коммуницируя в Сети. Одновременно будет развиваться такое направление, как коворкинг, то есть совместное использование модернизированного офисного пространства. По данным Jones Lang LaSalle (JLL), за второй квартал 2016 года уровень вакантных офисных помещений достиг самой низкой отметки начиная с четвертого квартала 2008 года.

Один из наиболее быстро растущих на мировом рынке недвижимости уже проявляет себя Азиатско-Тихоокеанский регион, где, по данным организации Jones Lang LaSalle на 25 июля 2016 года, происходит стремительный рост активности инвесторов. Например, инвестиции в гостиничную недвижимость в первой половине 2016 года возросли на 13,2% по сравнению с аналогичным периодом 2015-го. Было подписано порядка 60 контрактов в 11 странах. 5 из 10 самых больших – в Японии. Главным образом интерес инвестора распространяется на высоколиквидные активы (активы первого уровня). Инвесторы выходят и на рынки второго уровня желая увеличить свои доходы. Высокий уровень инвестиционной активности замечен в Таиланде, Вьетнаме, Корее и Мьянме, Австралии, континентальном Китае, Тайване. И даже недвижимость с завышенной ценой в развитых городах привлекает потенциального инвестора. По оценкам экспертов, основную активность (до 80%) проявляет региональный инвестор развитых районов.

Наблюдается рост и на рынке аренды офисной недвижимости в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Например, столица Филиппин Манила остается одним из главных направлений аутсорсинга (количество арендованных офисных помещений за первое полугодие 2016 года увеличились на 42% в сравнении с аналогичным предыдущим периодом). Чуть меньший прирост показал Гонконг. Улучшились показатели по Сингапуру.

Увеличивается активность суверенных фондов (фондов национального благосостояния). Значительная часть подобных государственных инвестиционных фондов приходится на Ближний Восток, страны Северной Африки и Азии. Основной предмет их интереса – конкурентоспособный актив премиального качества. Так, в этом году суверенный фонд Катара (SWF Qatar Investment Authority) приобрел сингапурский Asia Square Tower 1 за рекордные 3,4 миллиарда долларов.

По прогнозам, в ближайшее время поток капитала между странами Азии и Латинской Америки, Африкой и Ближним Востоком возрастет.

Чтобы оставаться на плаву, инвестор будет вынужден диверсифицировать вложения, вкладывая средства в несколько менее масштабных объектов одновременно, искать свободные ниши, выходить на рынки второго и третьего уровней. Альтернативами вложений могут оказаться объекты здравоохранения (из-за старения населения), станции сотовой связи, щиты наружной рекламы, вертикальные фермы, что особенно актуально при увеличении численности населения и сокращении количества пахотных земель [48].

Выводы по первому разделу

Ключевые движущие процессы рынка недвижимости в мире – глобализация, урбанизация, высокие технологии, рост численности населения.

К 2025 году количество городов с населением более 10 млн человек возрастет с 30 до 37. 12 из них будут приходиться на развивающиеся страны. Численность городского населения к 2050 году относительно 2010-го увеличится на 75% и достигнет отметки 6,3 млрд.

Самыми быстрыми темпами будет развиваться азиатский регион, второе место в рейтинге займут страны Африки к югу от Сахары.

Роль городов в развитых западных странах будет увеличиваться меньшими темпами. Рост количества населения городов будет осуществляться главным образом за счет богатых выходцев из развивающихся стран. Они начнут приобретать жилье в Европе.

Совместно существующими городами мира, которые будут увеличиваться, на карте будут отмечены новые. В их числе – Masdar City в Абу-Даби АОЭ, Jaipur Sports City в Индии и Sejong City в Южной Корее. Эти города построят по современным принципам эффективного использования энергии и ресурсов, сохранения окружающей среды. В возведении таких объектов инвестор будет участвовать совместно с государством.

В настоящее время застройщики эффективно интегрируют экотехнологии в офисах, жилых помещениях и целых городах.

Что касается офисов, потребность в них уменьшится, поскольку многие «белые воротнички» предпочтут работать на дому, коммуницируя в Сети.

### Анализ рынка недвижимости в России

На развитие Российского рынка недвижимости ключевое влияние оказывает снижение платежеспособности населения. Этот фактор обусловлен следующими тенденциями:

- ухудшение состояния макроэкономики;
- невыгодные условия ипотечного кредитования.

В результате инвесторы занимают выжидательную позицию [47].

Существенной проблемой на рынке жилья остается переизбыток предложения. По этой причине главным критерием выбора объекта недвижимости становится его цена (особенно если рассматривать сектор жилой недвижимости), и многие россияне предпочитают откладывать покупку жилья в надежде на снижение его цены в перспективе.

В итоге в секторе жилой недвижимости снижается потенциал для инвестиций. Особенно это касается вторичного рынка недвижимости, который обычно служит самым безопасным направлением вложения средств из-за отсутствия рисков некачественной сдачи объекта не в нужное время и из-за возможности оценить текущее состояние объекта инвестором самостоятельно. Спрос в указанном рыночном сегменте заметно падает по причине отсутствием условий ипотечного кредитования, приемлемого для большей части населения а также, в связи ухудшением макроэкономической среды, в том числе падением цен на нефть. Заметной тенденцией изменения поведения потребителей на рынке становится смена приоритетов покупателей, которые, даже будучи начально ориентированными на рынок вторичного жилья, оставляют выбор за новостройками по причине их финансовой доступности. А также льготными условиями ипотеки [47].

К основным причинам инвестиционных проблем российского рынка недвижимости относятся:

- рост коммунальных платежей;
- введение рыночного налога на недвижимость;
- снижение арендных ставок.

В результате многие объекты недвижимости выставляются на продажу. Наибольший ущерб понесла инвестиционная недвижимость элитного класса: большую часть квартиросъемщиков в ней составляют экспатрианты, которые склонны возвращаться на родину из-за обострения политических разногласий на международной арене. Что касается арендаторов из числа наших соотечественников, то многие из них вынуждены менять элитные апартаменты на более доступные из-за снижения доходов.

На рынке первичной недвижимости также меняется структура предложения. Особенности этого сектора недвижимости главным образом зависят от цены строительных материалов, большая часть которых импортируется в страну. И строители, и покупатели жилья хотят оптимизировать расходы, поэтому сфера их



интереса обычно смещается к объектам сравнительно маленькой площади с возможностью рациональной планировки. Кроме того, при строительстве жилой недвижимости в России девелоперы все более склонны к снижению числа объектов инфраструктуры, на территории спроектированного жилищного комплекса. Ранее было обязательным включение в состав жилого комплекса бассейнов, ресторанов, парковок и иных элементов инфраструктур. На данный момент, по мнению экспертов, в связи заметным удорожанием услуг по содержанию дома и увеличению коммунальных платежей из-за инфраструктурных объектов, прогнозируют отказ от них в ближайшем будущем для большинства застройщиков. Это, вызовет уменьшение величины предложения в сегменте премиум.

Остановимся детальнее на ключевых показателях, характеризующих рынок недвижимости РФ. Для этого воспользуемся открытыми данными Дом.РФ [45].

Развитие жилищного рынка России в 2018 году было обеспечено ростом доступности ипотеки: ставки по ипотечным кредитам, выданным в течение года, снизились до рекордного уровня в 9,6% (в 2017 году – 10,6%), а объемы выдачи достигли 3 трлн рублей (в 2017 году – 2 трлн рублей).

Ипотечный портфель банковского сектора за 2018 год составил 6,6 трлн рублей (+23%). В связи с ростом стоимости фондирования основные кредиторы повысили ставки по ипотеке до уровня 10,5 – 11%. Повышение проходило в два этапа: в сентябре – ноябре 2018 г. и декабре 2018 г. – феврале 2019 г.

По оценке Дом.РФ, ипотека — это самый качественный сегмент кредитования населения. Доля ипотечных кредитов, имеющих просроченные платежи сроком 90 дней и более, не превышает 1,78%. Цены на жилье колеблются в интервале 55 – 65 тыс. рублей за квадратный метр в целом по Российской Федерации.

В 2018 году, по данным Росстата, было выстроено 1 071 тыс. новых квартир с общей площадью 75 млн кв. метров (снижение относительно 2017 г. на 4,9%). Объем ввода жилья в многоквартирных жилых зданиях составил 42,8 млн кв. метров, что на 7,4% ниже уровня 2017 года, что видно из таблицы 4.

Таблица 4 – Объем ежегодного ввода жилья в РФ

| Параметры  | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|------|------|------|
| Объем ввода жилья всего, млн. кв. метров           | 80   | 79   | 75   |
| в т.ч. ввод индустриального жилья, млн. кв. метров | 48   | 46   | 43   |
| Ввод жилья на 1000 чел. населения, кв. метров      | 544  | 535  | 513  |

Согласно данным мониторинга строящихся многоквартирных домов единой информационной системы жилищного строительства ([http:// наш.дом.рф](http://наш.дом.рф)) на 01.01.2019 в стадии строительства находятся 14,8 тыс. многоквартирных жилых домов общей жилой площадью 128 млн кв. метров.

В жилищное строительство привлечено, по экспертным оценкам, более 4,8 трлн рублей, из которых 4,3 трлн рублей – средства граждан-участников долевого строительства (в том числе 1,4 трлн рублей кредиты под залог прав по договорам долевого участия).

Стоимость жилья на первичном рынке по результатам 2018 г. увеличилась на 4,5% сравнительно с 4 кварталом предыдущего года. Цена на жилье вторичного рынка по результатам 2018 г. увеличилась на 1,6% к 4 кварталу предшествующего года.

По данным Банка России, в 2018 году выдано 1,5 млн кредитов на сумму 3,0 трлн рублей, что выше уровня 2017 года на 49% в стоимостном и на 35% в количественном выражении. Ипотечные кредиты составляют 44% всего портфеля розничного кредитования (за 2017 год – 44%, за 2016 год – 43%).

Рост спроса на жилье с ипотекой был обеспечен повышением доступности в результате снижения ставок по ипотечным кредитам до рекордного уровня в 9,6% по итогам 2018 года (10,6% за 2017 год, 12,5% за 2016 год). Для отдельных категорий граждан доступна ипотека со ставками от 6%: программа субсидирования ставок по ипотеке до уровня 6% при рождении второго или последующего ребенка, реализуемая по поручению Президента Российской Федерации с начала 2018 года, региональные программы со ставками от 7,5%, реализуемые АО «ДОМ.РФ» совместно с субъектами Российской Федерации.

Выгоду от снижения ставок получили не только новые, но и действующие заемщики. По оценкам ДОМ.РФ, доля ипотечных кредитов, предоставленных на рефинансирование ранее выданной ипотеки, составила около 11%.

Динамика развития рынка ипотечного жилищного кредитования показана в таблице 5 [59].

Таблица 5 – Динамика развития рынка ипотечного жилищного кредитования

| Параметры   | 2016  | 2017  | 2018  |
|---|-------|-------|-------|
| Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, млрд рублей   | 1 473 | 2 022 | 3 013 |
| Количество выданных ипотечных жилищных кредитов, тыс. шт. | 856   | 1 087 | 1 472 |
| Средневзвешенная ставка, % годовых                        | 12,48 | 10,64 | 9,56  |

Ипотека остается качественным сегментом кредитования физических лиц: по итогам 2018 г размер ипотечных кредитов с просроченными платежами на 90 и более дней, составил 1,8% от общей величины задолженности по ипотеке (годом ранее – 2,19%). Заемщики добросовестно относятся к обслуживанию указанных кредитов.

Под действием ряда внешних неблагоприятных факторов произошел рост стоимости фондирования для банковской системы. Во второй половине 2018 г. – январе 2019 г. практически все крупные участники рынка вынужденно повысили ставки по ипотеке до уровня 10,5 –11%.

Тем не менее, уровень ставок выдачи в декабре 2018 г. (на новостройки – 9,39%, на вторичное жилье – 9,75%) был ниже, чем в 2017 г. (выше 11%) и в 2016 году (12 – 13%). Дальнейшая динамика ставок будет зависеть от внешних факторов.

Теперь обратимся к рынку арендного жилья.

Согласно данным социологического исследования, проведенного в 2018 году Всероссийским центром изучения общественного мнения (АО «ВЦИОМ») по заказу АО «ДОМ.РФ» 11% семей живет в арендном жилье, общая площадь арендного жилья составляет 241 млн. кв. метров.

Институциональный рынок арендного жилья в России практически отсутствует. На рынке рыночной (коммерческой) аренды преобладают арендодатели – физические лица, получившие жилье в рамках приватизации, их доля на рынке аренды составляет, по оценкам АО «ДОМ. РФ», более 90%. Отсутствие необходимости возмещения капитальных затрат на строительство арендного жилья в сочетании со льготным режимом налогообложения или теневым характером договорных отношений позволяет таким арендодателям предлагать более низкие ставки, чем арендодателям-юридическим лицам. При этом спрос на новый цивилизованный формат арендного жилья сформирован – 5,9 млн семей готовы рассмотреть вариант длительной аренды недвижимости, если для этого будут созданы подходящие условия, прежде всего – повышение уровня защищенности арендаторов.

АО «ДОМ.РФ» создает рынок институционального арендного жилья по поручению Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного Совета, состоявшегося 17.05.16: «обеспечить реализацию пилотных проектов по строительству нового жилья, в том числе апартаментов для коммерческих целей с вложением средств частных инвесторов».

Советом при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам утвержден паспорт национального приоритетного проекта «Ипотека и арендное жилье» (протокол от 19.10.2016 № 8). В рамках этого приоритетного проекта предусмотрена реализация пилотных проектов по созданию арендного жилья и апартаментов в крупнейших городах России.

Основным механизмом финансирования АО «ДОМ.РФ» проектов строительства жилья для аренды, включая апартаменты с коммерческими целями, считается закрытый ПИФ недвижимости (далее – ЗПИФН) с привлечением ресурсов от частных инвесторов.

АО «ДОМ.РФ» выступает в качестве якорного инвестора (пайщика) ЗПИФН. Для выполнения задачи по формированию рынка арендного жилья через механизмы привлечения коллективных инвестиций, а также для обеспечения

эффективного управления активами ЗПИФН действует созданная АО «ДОМ.РФ» управляющая компания ООО «ДОМ.РФ Управление активами».

По состоянию на конец IV квартала 2018 г. осуществлено финансирование арендных проектов общей площадью 422,1 тыс. кв. метров (7 983 квартиры и апартаменты с отделкой и меблировкой) через механизмы коллективных инвестиций и кредитования проектов строительства арендного жилья.

Фактический объем финансирования пилотных проектов в 2018 году составил 5,1 млрд. руб.

Объемы финансирования АО «ДОМ.РФ» проектов арендного жилья в 2018 году показан в таблице 6.

Таблица 6 – Объемы финансирования АО «ДОМ.РФ» проектов арендного жилья в 2018 году

| Показатель                | Объем, млрд. руб. |
|---------------------------|-------------------|
| Проект «Символ»           | 1,1               |
| Проект «Сколково»         | 0,7               |
| Проект «Парк Легенд»      | 1,2               |
| Проект «Сибур»            | 0,7               |
| Проект «Октябрьское поле» | 0,4               |
| Проект «Сердце столицы»   | 1,1               |
| Итого                     | 5,1               |

Основные результаты финансирования арендного жилья в 2018 году:

– в апреле 2018 г. АО «ДОМ.РФ» осуществлены инвестиции в проект корпоративной аренды на территории Инновационного центра «Сколково» площадью 16,9 тыс. кв. метров (271 апартамент);

– в июне 2018 г. АО «ДОМ.РФ» подписан договор долевого участия в строительстве 253 квартир площадью 14 тыс. кв. метров с целью создания арендного фонда жилья в рамках проекта ЖК «Парк Легенд»;

– в октябре 2018 г. АО «ДОМ.РФ» подписан договор долевого участия в строительстве 147 квартир площадью 7,8 тыс. кв. метров с целью создания арендного фонда жилья в рамках проекта ЖК «Октябрьское поле»;

– в декабре 2018 г. АО «ДОМ.РФ» подписан договор долевого участия в строительстве 115 квартир площадью 9,6 тыс. кв. метров с целью создания арендного фонда жилья в рамках проекта ЖК «Сердце Столицы».

Отдельной категорией является правительственный проект «Переезд». Рассмотрим его.

В мае 2017 г. Председателем Правительства РФ Д. А. Медведевым было дано распоряжение Первому заместителю Председателя Правительства Российской Федерации И. И. Шувалову, Минэкономразвития России, Минфину России проработать идею переезда федеральных органов исполнительной власти в единый имущественный комплекс с целью минимизации затрат на содержание ведомств и решения организационных задач.

Реализация проекта по строительству правительственного комплекса и совместному размещению в нем федеральных органов исполнительной власти позволит увеличить эффективность их работы, существенно сэкономить бюджетные средства за счет сокращения площадей и расходов на их эксплуатацию и содержание. Кроме того, реализация проекта избавит от необходимости выделения средств федерального бюджета на ремонт и реконструкцию текущих зданий, часть из которых требует существенных капитальных вложений.

Переезд федеральных органов исполнительной власти является частью глобального плана по оптимизации государственного управления, усовершенствованию и внедрению современных стандартов управления, которые имеют своей целью два основных фактора — скорость и качество принимаемых решений.

Поручением Председателя Правительства Российской Федерации Д.А.Медведева от 12.05.2017 № ДМ-П13-3027р на АО «ДОМ. РФ» возложена обязанность по организации переезда федеральных органов исполнительной власти.

Во исполнение директивы Правительства Российской Федерации от 22.09.2017

№ 6753 п-П13 АО «ДОМ.РФ» были приобретены нежилые помещения (Башня 2, Башня 3) на территории многофункционального терминального комплекса «IQ-Квартал» ММДЦ «Москва-Сити», расположенные по адресу: г. Москва, Пресненская наб., д. 10, стр. 2.

Показатели многофункционального терминального комплекса «IQ-Квартал» ММДЦ «Москва-Сити»

- офисные помещения 73 424 кв.м.;
- торговые помещения 2 001 кв. м.;
- машино-места 327.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 26.12.2018 № 1673 «О правительственном комплексе» в здании правительственного комплекса размещаются Минэкономразвития России, Минпромторг России, Минкомсвязи России, Росаккредитация, Росстандарт, Росимущество, Ростуризм.

В здании создано более 5 тыс. рабочих мест. Размещение сотрудников в здании правительственного комплекса планируется осуществить в 2019 году.

В здании предусмотрены новые стандарты рабочих мест, планировочные решения по типу открытого пространства для эффективного использования площадей для размещения сотрудников в соответствии с лучшими международными практиками, зоны совместного использования (переговорные, кухни и кофе-пойнты, принтерные, гардеробные, фокус-комнаты, складские помещения), единая инфраструктура и многофункциональные пространства (конференц-залы, ЦОД, столовая, приемная граждан), единая информационная среда, возможность удаленной работы и решения задач в оперативном режиме за счет использования новейших технологий современной видео- и конференцсвязи.

Здание имеет сертификацию соответствующую международным стандартам экологического строительства BREEAM, что позволяет заметно экономить на его обслуживании (в части расходов на электроэнергию, воду и других эксплуатационных затрат).

Отдельным направлением работы «Дом. РФ» является вовлечение и предоставление земельных участков.

Правительственной комиссией по развитию строительства жилья и оценке эффективности использования земельных участков в собственности РФ, по предложениям единого института развития в жилищной сфере в 2018 году приняты решения в отношении 262 участков с общей площадью 3 814 гектар, из них:

- единому институту развития в жилищной сфере переданы полномочия для совершения юридических и иных действий, в том числе сделок, по участкам, другим объектам недвижимости, находящимся в собственности государства, в качестве агента Российской Федерации в отношении 189 земельных участков общей площадью 748 га (20 %);

- органам государственной власти субъектов РФ переданы полномочия РФ по управлению 73-мя участками, находящимися в собственности государства, общей площадью 3066 га (80 %), в числе которых: 13 земельных участков общей площадью 217 га предназначены для последующего бесплатного предоставления физическим лицам, имеющим 3-х и более детей; 26 участков общей площадью 575 га могут быть использованы для решения проблем граждан, пострадавших при долевом строительстве.

В 2018 году с участием единого института развития в жилищной сфере предоставлены участки общей площадью 1242 гектар, в том числе:

- на аукционах – участки общей площадью 633 гектар, из них: для строительства жилья, в том числе для их комплексного освоения и дальнейшего строительства жилья, общей площадью 428 га; для иного развития территории, общей площадью 205 га;

- по распоряжениям Правительства Российской Федерации безвозмездно переданы в собственность Нижегородской области 3 земельных участка площадью 444 га для решения проблем граждан, пострадавших при участии в долевом строительстве;



– на основании решений правления АО «ДОМ.РФ» в собственность субъектов Российской Федерации либо муниципальных образований переданы 11 земельных участков площадью 23 га для размещения транспортной, социальной инфраструктуры и территорий общего пользования;

– в безвозмездное пользование жилищно-строительным кооперативам передано 13 земельных участков общей площадью 142 га.

Кроме этого, приняты решения о передаче 121 земельного участка общей площадью 87 га, образованного при комплексном освоении земельных участков, ранее переданных в аренду.

«Дом РФ» содействует в предоставлении находящихся в федеральной собственности участков физическим лицам, имеющим 3- и более детей.

Правительственной комиссией на основании обращений органов государственной власти субъектов РФ по предложениям единого института развития в жилищной сфере в 2018 году приняты решения о передаче полномочий РФ по управлению и распоряжению 13 участками земли с общей расчетной площадью 217 га в целях безвозмездного предоставления физическим лицам, имеющим 3-х и более детей.

По состоянию на 31.12.2018 всего накопительным итогом переданы 46 субъектам Российской Федерации полномочия РФ по управлению и распоряжению участками земли общей площадью более 10,72 тыс. гектар.

Органами государственной власти 34 субъектов РФ выполнены мероприятия по образованию 30,5 тыс. земельных участков. Из них в 21 субъекте Российской Федерации земельные участки предоставлены 23тыс. многодетных семей

«Дом. РФ» осуществляет мониторинг освоения земельных участков, предоставленных для целей жилищного строительства по результатам аукционов.

В соответствии с Законом № 161-ФЗ АО «ДОМ. РФ» в 2018 году для обеспечения своевременного ввода в эксплуатацию запланированных объемов

жилья, отвечающего требованиям экономичности, экологичности, энергоэффективности и комфортности, а также в целях сокращения сроков выполнения этапов работ, установленных планами мероприятий по освоению земельных участков, осуществлялся мониторинг освоения земельных участков осуществлялся по следующим основным направлениям.

Координация действий застройщиков, органов гос. власти субъектов РФ, местного самоуправления, субъектов естественных монополий, организаций коммунального комплекса:

- утверждены 4 комплекта документации по планировке территории общей площадью 62,6 га в 3 субъектах Российской Федерации;

- выполнено проектирование и получены разрешения на строительство 222 жилых домов общей площадью 1,39 млн кв. метров в 14 субъектах Российской Федерации;

- введено в эксплуатацию 488 объектов капитального строительства общей площадью 1,22 млн кв. метров в 28 субъектах РФ, в том числе на земельных участках, переданных жилищно-строительным кооперативам, – 36 тыс. кв. метров, на земельных участках, переданных субъектам Российской Федерации – 170 тыс. кв. метров, на земельных участках, предоставленных по договорам аренды, безвозмездного срочного пользования и купли-продажи – 1013 тыс. кв. метров. Введены в эксплуатацию школа гимнастики и акробатики (Оренбургская область), два детских сада на 300 и 220 мест (Саратовская область, Республика Татарстан), медицинский центр, многофункциональный, торговый и гостиничный комплексы (Челябинская область, Республика Татарстан, Московская область и г. Москва), объекты инженерной инфраструктуры.

В рамках обеспечения земельных участков инженерной инфраструктурой:

- получено более 500 заключений эксплуатирующих организаций, которые содержат информацию о существующих нагрузках и точках подключения к инженерным сетям, мероприятиях и стоимости присоединения, трассировке сетей, расположенных в границах и вблизи границ земельных участков, наличии

мероприятий по присоединению в инвестиционных программах эксплуатирующих организаций;

– на основании полученных заключений эксплуатирующих организаций подготовлены заключения по обеспечению земельных участков инженерной инфраструктурой, которые включали: расчет нагрузок, объемов энергетических и коммунальных ресурсов исходя из объема жилищного строительства; определение необходимых мероприятий и стоимости подключения к существующим инженерным сетям или создания индивидуальных объектов инженерной инфраструктуры; анализ применения платы за подключение к инженерным сетям или расходов на подключение, определенных сетевыми предприятиями для уменьшения общей цены подключения.

В соответствии с Законом № 161-ФЗ АО «ДОМ. РФ» может предоставлять на безвозмездной основе земельные участки для целей строительства жилья (индивидуальных жилых домов, домов блокированной застройки и многоквартирных домов) жилищно-строительным кооперативам (далее – ЖСК) с господдержкой, создаваемым из числа граждан, соответствующих критериям, установленным частью 4 статьи 16.5 Закона № 161-ФЗ и постановлением Правительства РФ от 09.02.2012 № 108 «Об утверждении перечня категорий граждан, которые могут быть приняты в члены жилищно-строительных кооперативов, создаваемых в соответствии с отдельными федеральными законами, и оснований включения указанных граждан, а также граждан, имеющих трех и более детей, в списки граждан, имеющих право быть принятыми в члены таких кооперативов» в соответствии с положениями части 4 статьи 16.5 Закона № 161-ФЗ.

В 2018 году жилищно-строительным кооперативам безвозмездно переданы в пользование земельные участки из земель федеральной и неразграниченной собственности для обеспечения строительства жилья и объектов инженерной инфраструктуры общей площадью 142 га. Кроме того, в собственность гражданам

– членам жилищно-строительных кооперативов передано 202 земельных участка общей площадью 21 га.

Всего в рамках реализации проектов ЖСК в 2018 году в эксплуатацию введено 36 тыс. кв. м жилья

Вместе с тем, количество проектов ЖСК и граждан, которые получают возможность построить жилье по цене ниже рыночной, будет определяться наличием федеральных земельных участков, передаваемых АО «ДОМ.РФ» текущими правообладателями (федеральными органами исполнительной власти, образовательными и иными учреждениями, организациями), за которыми данные земельные участки закреплены, а также содействием органов гос. власти субъектов РФ в отношении участков земли, гос. собственность на которые не разделена, при их предоставлении ЖСК.

Реализация программы помощи заемщикам, оказавшимся в сложной жизненной ситуации, реализуется также через «Дом. РФ».

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 20.04.2015 № 373 «Об основных условиях реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации, и увеличении уставного капитала акционерного общества «ДОМ.РФ» (далее – Постановление № 373) с учетом изменений, утвержденных постановлением Правительства РФ от 03.10.2018 № 1175 «О дальнейшей реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации», в 2018 году АО «ДОМ. РФ» продолжает работу по программе помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), которые в силу определенных обстоятельств оказались в сложной жизненной и финансовой ситуации (программа помощи).

В 2018 году на реализацию указанной программы помощи из федерального бюджета Российской Федерации АО «ДОМ.РФ» выделены дополнительные средства в размере 731,6 млн рублей.

По данным АО «ДОМ,РФ» на 01.01.2019 количество организаций-участников программы помощи составило 121, включая все крупнейшие банки с государственным участием и 21 ипотечного агента, обладающих особым правовым статусом и созданных в целях эмиссии облигаций с ипотечным покрытием.

По состоянию на 01.01.2019, за весь период реализации программы (с 30.04.2015), заемщикам, оказавшимся в сложной финансовой ситуации, фактически оказана помощь по 21 424 ипотечным жилищным кредитам (займам) в совокупном объеме порядка 7 116 млн рублей.

Помощь в рамках указанной программы получили заемщики, относящиеся к социально значимым категориям граждан, а именно:

- 062 многодетных семьи;
- 1 613 семей с инвалидами;
- 520 семей, членами которых являются ветераны боевых действий;
- 17 028 семей с одним или двумя детьми (включая студентов);
- 201 семья, относящаяся к иным социальным категориям граждан.

Среди семей, уже получивших государственную поддержку, 1 792 семьи до реструктуризации имели обязательства по ипотечным кредитам в иностранной валюте.

#### Выводы по второму разделу

На развитие рынка недвижимости в России основное влияние оказывает снижение платежеспособности населения. Этот фактор обусловлен следующими тенденциями: ухудшение состояния макроэкономической среды; невыгодные условия ипотечного кредитования. В результате инвесторы занимают выжидательную позицию.

Существенной проблемой на отечественном рынке жилья остается переизбыток предложения. В результате этого главным критерием выбора объекта недвижимости становится его цена.

К основным причинам инвестиционных проблем российского рынка недвижимости относятся: рост коммунальных платежей; введение рыночного налога на недвижимость; снижение арендных ставок.

### Анализ конкуренции на рынке недвижимости города Челябинска

Рынок недвижимости города Челябинска включает:

- жилую недвижимость, состоящую из первичного и вторичного рынка;
- коммерческую недвижимость;
- офисную недвижимость;
- промышленную недвижимость;
- земельные участки.

По данным ЮУ КЖСИ, строительная отрасль является одним из ключевых драйверов развития Челябинского региона. Ключевой составляющей в строительной отрасли является гражданское строительство, которое включает в строительство жилых домов, общественных зданий, торговых комплексы и т.д. [61].

Рынок недвижимости весьма чувствителен к изменениям экономических и политических факторов. Снижение темпов роста экономики – главный фактор сокращения доходов населения. В результате уменьшается платёжеспособный спрос на недвижимость. Это, в свою очередь, сказывается на объемах ввода в эксплуатацию жилья. В современных экономических условиях тренды на рынке недвижимости перестали определяться влиянием внешних факторов. Наиболее глобальные изменения в экономике безусловно окажут влияние на рынок недвижимости, который является ее частью экономической системы государства. Но вероятность форс-мажорных событий, таких как в 2014-2015 гг. является

несущественной. А незначительных подвижек, например корректировка ВВП в пределах 1-2% в какую либо сторону, жилищная отрасль не замечает.

Объемы вводимого жилья на территории Челябинской области и г. Челябинска показаны в таблице 7 [61].

Таблица 7 – Объемы вводимого жилья на территории Челябинской области

| Год                  | Челябинская область, тыс. кв. м. | Челябинский городской округ, тыс. кв. м. |
|----------------------|----------------------------------|--|
| 2010                 | 614                              | 450                                      |
| 2011                 | 752                              | 563                                      |
| 2012                 | 670                              | 1 003                                    |
| 2013                 | 1 029                            | 758                                      |
| 2014                 | 1 219                            | 783                                      |
| 2015                 | 1 211                            | 571                                      |
| 2016                 | 752                              | 560                                      |
| 2017                 | 715                              | 702                                      |
| 2018 (январь – июль) | 647,1                            | 202                                      |

За период январь-июль 2018 г. введено в действие 647,1 тыс. кв.м. жилой площади, или 97,6%, к январю-июлю 2017 г. За период январь-июль 2018 года наибольший объём ввода жилья отмечен в Челябинском (202,1 тыс. кв.м. ), Магнитогорском (65,4 тыс. кв.м.), Копейском (36,8 тыс. кв.м. ), Миасском (43,9 тыс. кв.м. ) городских округах, Сосновском (113,9 тыс. кв.м. ), Красноармейском (20,8 тыс. кв.м. ), Чебаркульском (11,7 тыс. кв.м. ) муниципальных районах.

На рынке города Челябинска застройщики используются две стратегии – «дешевле дешевого» и «больше за те же деньги», некоторые застройщики даже готовы продавать квартиры себе в убыток. Конкуренция очень высокая, на рынке присутствуют крупные игроки такие как Легион и Гринфлайт, ГК Стройком, ЮУ КЖСИ, ЧГС и АПРИ Флай Плэнинг. Для того чтобы выжить на суперконкурентном рынке, застройщикам следует выбрать стратегию сокращения затрат на строительство. Поэтому при борьбе за покупателя на первый план стало выходить качество продукта при сохранении приемлемого уровня цен и дополнительные бонусы [61].

Федеральный портал «Единый реестр застройщиков», созданный Национальным объединением застройщиков жилья, ежемесячно формирует рейтинг застройщиков по каждому региону РФ. По состоянию на 1 сентября 2018 г. лидером по текущему строительству была признана ГК «Серебряный ключ» с объемом кв.м. 11 822 кв.м., доля рынка – 12,47%.

ТОП 10 застройщиков Челябинской области по объему текущего строительства показаны в таблице 8 [61].

Таблица 8 – ТОП 10 застройщиков Челябинской области на 1.09.2018 г.

| Застройщик            | Строится, кв. м. | Кол-во застройщиков | Жилые комплексы | Много-квартирные дома | Доля в регионе, % | Место в РФ |
|-----------------------|------------------|---------------------|-----------------|-----------------------|-------------------|------------|
| 1. ГК Серебряный ключ | 211 822          | 10                  | 8               | 45                    | 12,47             | 89         |
| 2. Экосити            | 168 726и         | 2                   | 2               | 32                    | 9,93              | 129        |
| 3. Холдинг Легион     | 132 083          | 1                   | 2               | 11                    | 7,78              | 175        |
| 4. СК ЧГС             | 129 521          | 1                   | 4               | 19                    | 7,63              | 180        |
| 5. Гринфлайт          | 104 209          | 1                   | 1               | 9                     | 6,14              | 232        |
| 6. Трест Магнитострой | 100 187          | 1                   | 6               | 12                    | 5,9               | 173        |
| 7. СК НИКС            | 74 581           | 1                   | 1               | 8                     | 4,39              | 361        |
| 8. ФСК Западный ключ  | 55 907           | 1                   | 2               | 3                     | 3,29              | 459        |
| 9. 10-й дом           | 52 989           | 1                   | 2               | 8                     | 3,12              | 481        |
| 10. Апри Флай Плэнинг | 48 154           | 1                   | 2               | 7                     | 2,84              | 529        |

По данным Министерства строительства и инфраструктуры Челябинской области по состоянию на 20.12.2018 г. в реестре жилых домов и прочих объектов недвижимости, строящихся на территории Челябинской области с привлечением средств участников долевого строительства на территории 12 муниципальных образований Челябинской области 102-мя застройщиками ведётся строительство



288 объектов общей площадью 2,2 млн. кв. м. с привлечением денежных средств 9 901 дольщиков [61].

На территории города Челябинска по состоянию на 25.01.2019 г.:

- 52 застройщика;
- 165 объектов капитального строительства;
- 7 054 заключенных договоров долевого участия;
- 1 563 800 кв. м. декларируемая площадь капитального строительства;
- 42, 83 млрд. руб. планируемая стоимость строительства по данным проектной декларации [61].

По состоянию на 25.01.2019 г. рынок первичной строящейся недвижимости г. Челябинска устроен следующим образом: 75% – панельные дома, и 25% – дома на основе монолитно-каркасной конструкции и из кирпича. С учетом сложившихся тенденций на рынке недвижимости г. Челябинска сформирована средняя рыночная цена 46 785 руб./кв.м. за метр кв. в монолитно-каркасном доме, и за панель 36 783 руб./кв.м.

Средняя рыночная стоимость кв.м. первичной недвижимости на январь 2019 г. на территории г. Челябинска составила 40 603 руб./кв.м., что по сравнению с декабрем 2018 г. ниже на 254 руб. (-0,62%), в сравнении с январем 2018 г. цена выросла на 1 768 руб. (+4,55%). С учетом изменения спроса застройщики привлекают покупателей путем акций и предоставления дополнительных услуг (ценовое и неценовое стимулирование спроса). В январе 2019 г. средняя стоимость жилья с учетом акций составила 40 117 руб./кв.м., что по сравнению с январем 2018 г. больше на 1 682 руб. (4,38%) [61].

По данным агентства «Челябинский обзор» Челябинск обростает по краям новыми жилыми кварталами, по меткому народному выражению, «расползаясь по полям». В Челябинске то и дело вспыхивают скандалы с «долевкой» и уголовными делами в отношении руководителей строительных компаний. В Челябинске много дешевой (относительно, разумеется) «панельки» и старых домов даже в районах близко к центру. В Челябинске, по совокупным

аналитическим данным, самая низкая стоимость квадратного метра среди всех городов-миллионников страны.

Средняя расчетная стоимость объекта жилой недвижимости в Челябинске сегодня составляет 2 млн 200 тысяч рублей. Стоимость ее и в новостройке, и во вторичке снижается весь 2017-й год. Кроме, разве что, точечных объектов с хорошим качеством стройки и удобной инфраструктурой, где в 2018-м году цена, вероятно, может даже немного вырасти. Происходят определенные изменения в предпочтениях покупателей при приобретении новостройки: локация микрорайона больше не имеет определяющего значения, на первом плане – репутация застройщика, его надежность, что вполне понятно, учитывая истории с обманутыми дольщиками по всей стране. Надежная компания, жилье класса «комфорт+», «монолит», где хорошо обустроены детские площадки, есть ресепшн, есть удобные помещения хозяйственного назначения – все это в совокупности обеспечивает спрос, даже при стоимости, значительно превышающей среднерыночную. И в таких жилых комплексах цены в 2019-м году могут подрасти – думаю, на 3–5 процентов [60].

В Челябинске квартиры покупают с целью проживания в них, изредка – для сохранения капитала, но никак не с целью инвестиционных вложений.

Этот объясняется тем, что в Челябинске есть несколько проблемных проектов долевого строительства. К ним относятся, «Академ Риверсайд» компании «Гринфлайт» и знаменитый «Чурилово Lake City» от компании «Речелстрой».

О том, что застройщики сегодня согласны на совсем небольшую прибыль, говорит Денис Стукалов: «Если раньше их не интересовала маржа ниже 30–40%, потом – 20%, то сегодня многие согласны работать чуть выше нуля. Чтобы сохранить бизнес. Многие и с подрядчиками расплачиваются не живыми деньгами, а квартирами» [60].

В сфере коммерческой недвижимости главный показатель – ставка за аренду.

«Ставки за 2017-й г. почти не менялись. При этом, уменьшение ставок случилось ряд лет назад, когда вместо 2 тыс. за квадратный метр на проспекте

Ленина собственники стали просить 1200, а отдавали за 900, – говорит эксперт недвижимости организации «Компаньон Премиум» Денис Дышко. – Сейчас же все на рынке стабильно».

Сроки окупаемости коммерческой недвижимости, по словам эксперта, сейчас таков: 6 лет в случае, если это крупный объект, и 8-9 лет, если речь идет о мелких площадях, типа КБ. «Очень много обращений от граждан к посредническим организациям с просьбой помочь с реализацией офиса. То есть если еще 2 года тому назад собственники хотели выгодно сдавать подобные помещения, то сейчас желают реализовать. Но эта тенденция, касается, естественно, в первую очередь не очень ликвидных построек. Спрос на аренду офисов с хорошим расположением, где есть необходимая инфраструктура, хорошие условия, достаточно высокий. Например, на улице Лесопарковая», – говорит Дышко.

Среди интересных новых объектов коммерческой недвижимости в Челябинске, которые должны появиться в 2018-м году, эксперт отмечает заранее широко разрекламированный торгово-офисный центр на Северо-Западе Челябинска. Также в городе есть пара участков земли, куда планируют вложиться инвесторы с крупными проектами уже в этом году, но какими именно, открытой информации пока не размещено.

Довольно показательным, по мнению Дышко, является то, что в Челябинске все активнее и активнее отвоевывают позиции продуктовые розничные сети. Причем как в ТРК, так и в стрит-ритейле. «На месте ресторана «Ричард» на северо-западе Челябинска сейчас обосновалась «Монетка», хотя ресторан был на этом месте много лет. Стрит-ритейл вообще довольно таки удобен для продуктовых сетей и пивнушек, на подобные помещения расположенные на первом этаже постоянный хороший спрос. Помимо этого, имеется еще интересный процесс – замещение одежных и обувных магазинов какими либо предприятиями индустрии красот. Они вытесняют с главных городских улиц бутики: вчера брендовая одежда, сегодня арендует наил студия или центр аппаратной косметологии» [60].

ЮУ КЖСИ отмечает основные тенденции на рынке недвижимости Челябинска и области в апреле 2019 г.

1. Объем ввода жилья в Челябинской области: в январе-марте 2019 г. введено в действие 243,50 тыс. кв. м. жилой площади, или 80,20% к январю-марту 2018 г.

2. На 19.04.2019 г. структура рынка первичной строящейся недвижимости г. Челябинска представлена 75% – панельные дома, и 25% – дома на основе монолитно-каркасной конструкции и из кирпича. Средняя рыночная цена 47 967 руб./кв. м. в монолитно-каркасном доме, и за панель 37 058 руб./кв. м.

3. Средняя рыночная стоимость кв. м. первичной недвижимости на апрель 2019 г. на территории г. Челябинска составила 41 057 руб./кв. м., в сравнении с апрелем 2018 г. цена увеличилась на 790 руб. (+1,96%). С учетом изменения спроса застройщики привлекают покупателей путем акций и предоставления дополнительных услуг (ценовое и неценовое стимулирование спроса). В апреле 2019 г. средняя стоимость жилья с учетом акций составила 40 667 руб./кв. м., что по сравнению с апрелем 2018 г. больше на 706 руб. (1,77%).

4. Средняя стоимость в апреле 2019 г. на вторичную недвижимость установилась 40 691 руб./кв. м.

5. По данным Центрального Банка РФ на 01.02.2019 г. на территории Челябинской области выдано 2 268 ипотечных кредитов на первичном рынке на сумму 19 117 млн. руб., средний срок кредитования – 182 месяцев, ставка по выданным ипотечным жилищным кредитам достигла 9,97 % на 01.02.2019 г. по ДДУ 9,66%.

6. Цикл повышения ставок на рынке ипотеки закончен, свидетельствуют данные по ставкам предложения банков. Средние ставки предложения 15 крупнейших ипотечных кредиторов в марте 2019 г. составили на новостройки 10,54% (-0,01 п.п. к февралю 2019 г.), на вторичном – 10,66% (0,00 п.п.).

7. Госдума приняла закон, который позволяет предоставлять ипотечные каникулы сроком до 6 месяцев гражданам.

8. Минстрой России и Банк России с участием АО «ДОМ.РФ» издали рекомендации для определения оптимальных процедур взаимодействия уполномоченных банков и застройщиков при переходе на проектное финансирование объектов долевого жилищного строительства с использованием счетов эскроу. Рекомендации опубликованы на официальных сайтах Банка России, Минстроя России и АО «ДОМ.РФ».

9. Региональные фонды станут дополнительным инструментом по достройке проблемных объектов. Субъекты РФ смогут создавать некоммерческие организации в форме фонда - фонд субъекта. Субъекты РФ смогут создавать некоммерческие организации в форме фонда – фонд субъекта. В 2019 г. правительство РФ планирует выделить 8 млрд. руб. на завершение строительства домов для обманутых дольщиков.

10. Правительство к 1 июля внесет в Госдуму законопроект о новом механизме расселения граждан из аварийного жилого фонда. В этом году стартует новая федеральная программа по расселению аварийного жилья объемом 507 млрд. руб. В рамках программы планируется расселить 14 млн. кв.м. аварийного жилья в 2019-2024 гг., при этом фактически программа завершится в 2025 г.

11. В Госдуме поддержали идею о распространении реновации на всю страну. Проект предусматривает острую актуальность проблемы обновления жилищного фонда в России. Именно реновация является одним из эффективных способов решения проблемы.

12. Завершается формирование программы «Комплексное развитие сельских территорий», предусматривающей ипотеку для сельских жителей под 1%. Также Правительство РФ будет создавать программу по развитию индивидуального жилищного строительства.

13. На базе «ВЭБ.РФ» может быть создана строительная госкорпорация, которая будет способствовать решению задач масштабного строительства жилья в России [61].

## Выводы по третьему разделу

Рынок недвижимости города Челябинска состоит из жилого недвижимости, которая делится на сектор первичного и вторичного рынка; а также коммерческой недвижимости; офисной и промышленной недвижимости; земельных участков.

На рынке Челябинска застройщики преимущественно используют две стратегии – «дешевле дешевого» и «больше за те же деньги», некоторые из них даже продают недвижимость себе в убыток.

Конкуренция высокая, на рынке лидируют крупные игроки: Легион и Гринфлайт, ГК Стройком, ЮУ КЖСИ, ЧГС и АПРИ Флай Плэнинг.

Для того чтобы выжить на суперконкурентном рынке недвижимости Челябинска, застройщикам следует сокращать затраты на строительство. Поэтому при борьбе за покупателя на первый план выходит качество продукта при сохранении приемлемого уровня цен и дополнительные бонусы.

На территории Челябинска на 25.01.2019 г. работает 52 застройщика; имеется 165 объектов капитального строительства; 7 054 заключенных договоров долевого участия; 1 563 800 кв. м. декларируемая площадь капитального строительства; 42, 83 млрд. руб. планируемая стоимость строительства по данным проектной декларации.

### 3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «ДОМИНАНТА» И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

#### Общая характеристика агентства недвижимости «Доминанта»

Общество с ограниченной ответственностью ГК «Доминанта» создано на территории РФ в соответствии с ГК РФ.

Миссия компании: решаем финансовые проблемы граждан, оказываем содействие государству при решении задачи поддержки семей, имеющих детей.

Приоритеты и ценности.

Группа компаний «Доминанта» предлагает высокий уровень обслуживания своим клиентам, обеспечивая при этом постоянно растущее качество услуг, высокую степень надежности и соблюдение норм законодательства.

Дмитрий Кубарев, президент группы компаний «Доминанта»: «Мы благодарны тем людям, которые доверяют нашей организации и пользуются нашими услугами, они советуют наши услуги своим друзьям. Мы ценим этих клиентов и их предпочтения, поэтому заметное внимание уделяем контролю качества на каждом этапе сделки» [55].

Направления деятельности:

– сопровождение сделки с недвижимостью с участием материнского капитала от 15 000 руб. (проверка юридической чистоты объекта недвижимости, проверка продавца и юридическая гарантия законности сделки, экспертная помощь при оформлении в МФЦ и Пенсионном фонде, консультативная поддержка);

– займы под материнский капитал (заявка рассматривается в кратчайшие сроки (3 часа), в том числе в праздничные дни, сроки выхода на сделку сокращены до 1 дня, не требуется поручителей, не требуется подтверждения дохода, отсутствие независимой оценки, нет привязки к кредитной истории

клиента, сумма оплаты установлена единожды и не меняется, экономия на страховке и оценке, организация работает с региональными сертификатами);

– ипотека (юридическая поддержка, экспертный контроль и сопровождение на всех этапах сделки, приемлемые условия по процентам банка в минимальные сроки).

Клиенты компании – владельцы сертификата «Материнский капитал» в различных городах России, семьи и граждане, имеющие намерение приобрести объект недвижимости через ипотечного кредитования.

Партнёры компании: профессиональные участники рынка недвижимости, имеющие статус партнера группы компаний «Доминанта».

Преимущества компании «Доминанта»:

- в компании действует система обучения сотрудников офиса;
- представительства компании есть более чем в 300 городах России;
- скорость обработки заявок от заемщиков позволяет оформить сделку за 3 часа;
- клиенты видят все этапы прохождения сделки (в т.ч. финансовые и юридические аспекты);
- компания проводит тщательную юридическую экспертизу каждого объекта и полное юридическое сопровождение сделки.

Выводы.

Общество с ограниченной ответственностью ГК «Доминанта» организовано в соответствии с ГК РФ.

Миссия компании: решаем финансовые проблемы граждан, оказываем содействие государству при решении задачи поддержки семей, имеющих детей.

Клиентами компании являются владельцы сертификата «Материнский капитал» в различных городах России, семьи и граждане, желающие приобрести объект недвижимости с помощью ипотечного кредитования.



Оценка финансово-хозяйственной деятельности агентства недвижимости  
«Доминанта»

Проведем анализ финансово-хозяйственной деятельности АН «Доминанта».

Рассмотрим динамику актива баланса в таблице. 9.

Таблица 9 – Динамика актива АН «Доминанта», тыс. руб.

| Показатель                        | код  | 01.01.2017 | 01.01.2018 | Темп<br>роста, % | 01.01.2019 | Темп<br>роста, % |
|-----------------------------------|------|------------|------------|------------------|------------|------------------|
| I. Внеоборотные активы            |      |            |            |                  |            |                  |
| Основные средства                 | 1150 | 0          | 0          | 0                | 72         | -                |
| Финансовые<br>вложения            | 1170 | 0          | 116        | -                | 146        | 125,86           |
| В целом<br>внеоборотные<br>активы |      | 0          | 116        | -                | 218        | 187,93           |
| II. Оборотные активы              |      |            |            |                  |            |                  |
| Запасы                            | 1210 | 10         | 10         | 100,00           | 10         | 100,00           |
| Дебиторская<br>задолженность      | 1230 |            |            |                  | 2235       |                  |
| Финансовые<br>вложения            | 1240 | 14 844     | 22 686     | 152,83           | 55 227     | 243,44           |
| Денежные активы                   | 1250 | 5721       | 158        | 2,76             | 5267       | 3333,54          |
| Прочие оборотные<br>средства      | 1260 |            |            | -                | 159        | -                |
| В целом оборотные<br>средства     |      | 20 575     | 22 854     | 111,08           | 62 898     | 275,22           |
| В целом                           |      | 20 575     | 22 970     | 111,64           | 63 116     | 274,78           |

По таблице видно, что активы баланса за 2018 г. выросли в 2,7 раза и достигли отметки 63 116 тыс. руб., что определяется ростом, как оборотных, так и внеоборотных активов. При этом внеоборотные активы увеличились за последний год в 1,9 раз и достигли 218 тыс. руб., оборотные выросли в 2,7 раза до 62 898 тыс. руб.

Внеоборотные активы представлены основными средствами в размере 72 тыс. руб. (появились на балансе только в 2018 г.) и финансовыми вложениями. Небольшие значения основных средств в активе баланса «Доминанта» объясняются их отсутствием в собственности предприятия. Все имущество – взято в аренду.

Оборотные активы должны расти быстрее внеоборотных. Это позволяет наращивать физические объемы производства, увеличивать финансовые результаты за счет лучшего использования производственных мощностей. В АН «Доминанта» так и происходит.

Кроме того, по объему, оборотные должны быть больше внеоборотных. Это видно в табл. 10.

Таблица 10 – Структура актива АН «Доминанта», %

| Показатель                  | код  | 01.01.2017 | 01.01.2018 | Отклонение | 01.01.2019 | Отклонение |
|-----------------------------|------|------------|------------|------------|------------|------------|
| I. Внеоборотные активы      |      |            |            |            |            |            |
| Основные средства           | 1150 |            |            |            | 0,11       | 0,11       |
| Финансовые вложения         | 1170 | 0,00       | 0,51       | 0,51       | 0,23       | -0,27      |
| В целом внеоборотные активы |      | 0,00       | 0,51       | 0,51       | 0,35       | -0,16      |
| II. Оборотные активы        |      |            |            |            |            |            |
| Запасы                      | 1210 | 0,05       | 0,04       | -0,01      | 0,02       | -0,03      |
| Дебиторская задолженность   | 1230 | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 3,54       | 3,54       |
| Финансовые вложения         | 1240 | 72,15      | 98,76      | 26,62      | 87,50      | -11,26     |
| Денежные активы             | 1250 | 27,81      | 0,69       | -27,12     | 8,34       | 7,66       |
| Прочие оборотные средства   | 1260 | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,25       | 0,25       |
| В целом оборотные средства  |      | 100,00     | 99,49      | -0,51      | 99,65      | 0,16       |
| В целом                     |      | 100,00     | 100,00     | 0,00       | 100,00     | 0,00       |

Порядка 99,65% имущества предприятия на конец 2018 г. приходится на оборотные активы и 0,35% на внеоборотные.

Причина этого указана выше и заключается в отсутствии собственных основных средств (производственных помещений и оборудования) и использовании арендного имущества.

На конец 2018 г. в структуре активов можно выделить следующие элементы оборотных активов, ранжированные по убыванию удельного веса:

- финансовые вложения (87,5%);
- денежные активы и их эквиваленты (8,34%);
- дебиторская задолженность (3,54%);
- запасы (0,02%);
- прочие (0,25%).

Итак, краткосрочные финансовые вложения – самая большая по объему статья оборотных активов (рост почти в 3 раза за 2018 г.), но их доля снижается.

Такое распределение средств связано с низкой степенью самостоятельности предприятия и вложениями в связанные организации, локализованные в других городах России.

На конец 2018 г. в оборотных средствах появляется дебиторская задолженность.

Сама по себе задолженность покупателей имеет не только минусы, но и плюсы. Если она имеется, это указывает на привлекательность организации и конкурентоспособности ее товаров и услуг, позволяет привлечь новых покупателей, в том числе с финансовыми сложностями. При этом может возникнуть нехватка ликвидных активов, отвлечение средств организации и риски появления безнадежных долгов.

В таблице 11 рассмотрим динамику пассива предприятия.

Таблица 11 – Динамика пассива баланса АН «Доминанта», тыс. руб.

| Показатель                                   | код  | 01.01.17 | 01.01.18 | Темп роста, % | 01.01.19 | Темп роста, % |
|--|------|----------|----------|---------------|----------|---------------|
| Собственные средства                         |      |          |          |               |          |               |
| Уставный капитал                             | 1310 | 10       | 10       | 100,00        | 10       | 100,00        |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1370 | 28       | 384      | 1371,43       | 664      | 172,92        |
| В целом                                      |      | 38       | 394      | 1036,84       | 674      | 171,07        |
| Краткосрочные долги                          |      |          |          |               |          |               |
| Заемные средства                             | 1510 | 20 459   | 22 155   | 108,29        | 59 750   | 269,69        |
| Кредиторская задолженность                   | 1520 | 78       | 421      | 539,74        | 2692     | 639,43        |
| В целом долги                                |      | 20 537   | 22 576   | 109,93        | 62 442   | 276,59        |
| В целом                                      |      | 20 575   | 22 970   | 111,64        | 63 116   | 274,78        |

Пассив баланса предприятия увеличился в 2017 г. на 11,64% до 22 970 тыс. руб. В том числе вырос объем капитала на 71% до 1 036 тыс. руб. и краткосрочных обязательств в 2,8 раза до 62 442 тыс. руб. Долгосрочные обязательства в балансе не отмечены.

Капитал представлен главным образом статьей нераспределенная прибыль, объем которой за 2018 г. вырос в 1,72 раза. Акционерный капитал организации минимален и не меняется на протяжении всего рассматриваемого периода, оставаясь на отметке 10 тыс. руб.

В таблице 12 рассмотрим структуру пассива.

Таблица 12 – Структура пассива АН «Доминанта», %

| Показатель                                      | код  | 01.01.17 | 01.01.18 | Отклонение | 01.01.19 | Отклонение |
|---|------|----------|----------|------------|----------|------------|
| Собственные средства                            |      |          |          |            |          |            |
| Уставный капитал                                | 1310 | 0,05     | 0,04     | -0,01      | 0,02     | -0,02      |
| Нераспределенная прибыль<br>(непокрытый убыток) | 1370 | 0,14     | 1,67     | 1,54       | 1,05     | -0,62      |
| В целом размер собственных средств              |      | 0,18     | 1,72     | 1,53       | 1,07     | -0,63      |
| Короткие долги                                  |      |          |          |            |          |            |
| Заемные средства                                | 1510 | 99,44    | 96,45    | -2,98      | 94,67    | -1,78      |
| Кредиторская задолженность                      | 1520 | 0,38     | 1,83     | 1,45       | 4,27     | 2,43       |
| В целом короткие долги                          |      | 99,82    | 98,28    | -1,53      | 98,93    | 0,65       |
| В целом размер коротких долгов                  |      | 100,00   | 100,00   | 0,00       | 100,00   | 0,00       |

Доля капитала в активах составляет 1,07%, за 2018 г. снизилась на 0,18 пп. Долгосрочные обязательства не отмечены. Краткосрочные составляют 98,93% в конце 2018 г., их доля в 2018 г. растет на 0,65 пп..

Таким образом, преобладающей частью пассива баланса являются краткосрочные долги. Это указывает на финансовую зависимость предприятия от внешних кредиторов, неспособность маневрировать собственными средствами и на финансовую стабильность.

В таблице 13 рассмотрим внутреннюю структуру краткосрочных обязательств.

Таблица 13 – Структура краткосрочных обязательств АН «Доминанта», %

| Показатель                 | код  | 01.01.17 | 01.01.18 | Отклонение | 01.01.19 | Отклонение |
|----------------------------|------|----------|----------|------------|----------|------------|
| Заемные средства           | 1510 | 99,62    | 98,14    | -1,49      | 95,69    | -2,45      |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 0,38     | 1,86     | 1,49       | 4,31     | 2,45       |
| Итого по разделу V         |      | 100,00   | 100,00   | 0,00       | 100,00   | 0,00       |

Краткосрочные долги главным образом сформированы за счет банковских краткосрочных займов. На их долю приходится в конце 2018 г. 95,69%.

В таблице 14 рассмотрим показатели комплексного управления текущими активами и пассивами.

Таблица 14 – Оценка комплексного управления текущими активами и пассивами АН «Доминанта», тыс. руб.

| Наименование  | 01.01.2017 | 01.01.2018 | Темп роста, % | 01.01.2019 | Темп роста, % |
|---|------------|------------|---------------|------------|---------------|
| Текущие финансовые потребности ( $\pm$ ), формула (A1200-A1250)-П1520 | 14 776     | 22 275     | 150,75        | 54 939     | 246,64        |
| Собственные оборотные средства ( $\pm$ ), формула П1300+П1400-A1100   | 38         | 278        | 731,58        | 456        | 164,03        |
| Денежные средства ( $\pm$ ) ДС = (СОС – ТФП)                          | -14 738    | -21 997    | 149,25        | -54 483    | 247,68        |

Комплексное управление текущими активами и долгами основано на взаимосвязке 3-х показателей: текущие финансовые потребности, собственные оборотные средства, денежные активы.

Текущие финансовые потребности означают, что кредиторская задолженность формирует неденежные оборотные активы. На 1.01.2017 г. они составили 14 776 тыс. руб., на 1.01.2018 г. 22 275 тыс. руб. (выросли на 50,75%), на 1.01.2019 г. 54 939 тыс. руб. (выросли в 2,46 раза).

Собственные оборотные средства – часть текущих активов, формируемая своими средствами. Эти средства на предприятии на 1.01.2017 г. составили 38

тыс. руб., на 1.01.2018 г. 278 тыс. руб. (выросли более чем в 7 раз), на 1.01.2019 г. 445 тыс. руб. (выросли в 1,6 раз).

На предприятии заметен дефицит денежных средств. На 1.01.2017 г. он составил 14 738 тыс. руб., на 1.01.2018 г. 21 997 тыс. руб. (вырос на 50%), на 1.01.2019 г. 54 438 тыс. руб. (вырос в 2,47 раза).

Финансовая устойчивость обеспечивается всей деятельностью предприятия. Высшим проявлением устойчивости организации считается его возможность развиваться главным образом за счет своих внутренних источников ресурсов.

Анализ устойчивости дает возможность внешним контрагентам выявить финансовые возможности организации и сделать их прогноз на перспективу на основе системы показателей.

В таблице 15 оценим финансовую устойчивость на основе абсолютных показателей.

Таблица 15 – Оценка финансовой устойчивости АН «Доминанта» на основе абсолютных показателей, тыс. руб.

| Наименование                             | Формула                     | 01.01.17 | 01.01.18 | Темп роста, % | 01.01.19 | Темп роста, % |
|--|-----------------------------|----------|----------|---------------|----------|---------------|
| Капитал и резервы                        | П 1300                      | 38       | 394      | 1036,84       | 674      | 171,07        |
| Внеоборотные активы                      | А 1100                      | 0        | 116      | -             | 218      | 187,93        |
| Долгосрочные обязательства               | П 1400                      | 0        | 0        | -             | 0        | #ДЕЛ/0!       |
| Собственные оборотные средства           | П 1300 + П 1400<br>- А 1100 | 38       | 278      | 731,58        | 456      | 164,03        |
| Краткосрочные кредиты и займы            | П 1510                      | 20 459   | 22 155   | 108,29        | 59 750   | 269,69        |
| Краткосрочная кредиторская задолженность | П 1520                      | 78       | 421      | 539,74        | 2692     | 639,43        |
| Запасы                                   | А 1210                      | 10       | 10       | 100,00        | 10       | 100,00        |
| А  | СОС - А 1210                | 28       | 268      | 957,14        | 446      | 166,42        |
| Б  | а + П 1400                  | 28       | 268      | 957,14        | 446      | 166,42        |
| В  | б + П 1510 +<br>П 1520      | 20 565   | 22 844   | 111,08        | 62 888   | 275,29        |

Интерпретация данных показателей финансовой устойчивости предполагает положительное значение показателей «а», «б» и «в», что соответствует абсолютной финансовой устойчивости организации. На каждый из рассматриваемых периодов, значение «А» - положительно, «Б» - положительно, «В» - положительно.

Это означает абсолютный тип финансовой устойчивости.

Далее оценим финансовую устойчивость с помощью системы коэффициентов.

Коэффициенты финансовой устойчивости организации характеризуют состав используемого капитала организации с точки зрения его финансовой стабильности.

Для детального анализа устойчивости проведем расчет относительных показателей, которые покажут:

- степень независимости;
- состояние текущих активов;
- состояние основных активов;
- платежеспособность.

Большая часть этих показателей представлена в соответствующих разделах данной главы. Но ряд показателей рассмотрим ниже.

В таблице 16 оценим показатели финансовой независимости.

Таблица 16 – Оценка финансовой независимости АН «Доминанта», %

| Показатель   | 01.01.17 | 01.01.18 | Отклонение | 01.01.19 | Отклонение |
|--|----------|----------|------------|----------|------------|
| Доля собственных средств в валюте баланса (более 50%)                  | 0,18     | 1,72     | 1,53       | 1,07     | -0,65      |
| Доля обязательств в валюте баланса (менее 50%)                         | 99,82    | 98,28    | -1,53      | 98,93    | 0,65       |
| Отношение собственного капитала к долговым обязательствам (более 100%) | 0,19     | 1,75     | 1,56       | 1,08     | -0,67      |

Доля собственных средств организации составила 1,53%, что, как отмечалось ранее, указывает на зависимость от внешних источников.

Об этом же свидетельствует значение показателя доля обязательств в валюте баланса. В идеале значение должно быть менее 50%, в случае АН «Доминанта» 98,93%.

Отношение капитала к долговым обязательствам дополняет картину. Этот показатель характеризует сколько процентов составляет собственный капитал относительно обязательств организации. За весь рассматриваемый период значение показателя колеблется в диапазоне от 0,19 до 1,08%.

Для оценки ликвидности в таблице 17 разделим активы и пассивы на группы.

Таблица 17 – Группировка актива и пассива баланса АН «Доминанта», тыс. руб.

| Наименование  | 01.01.17 | 01.01.18 | Темп роста, % | 01.01.19 | Темп роста, % |
|---|----------|----------|---------------|----------|---------------|
| Самые ликвидные активы (А1 = А 1240+ А 1250)              | 20565    | 22844    | 111,08        | 60494    | 264,81        |
| Быстрореализуемые активы (А2 = А 1230)                    | 0        | 0        | -             | 2235     | -             |
| Медленно реализуемые активы (А3 = А 1210+ А1220 + А 1260) | 10       | 10       | 100,00        | 169      | 1690,00       |
| Труднореализуемые активы (А4 = А 1100)                    | 0        | 116      | -             | 218      | 187,93        |
| Наиболее срочные долги (П1 = П 1520)                      | 78       | 421      | 539,74        | 2692     | 639,43        |
| Краткосрочные долги (П2 = П 1500- П1520)                  | 20459    | 22155    | 108,29        | 59750    | 269,69        |
| Долгосрочные долги (П3 = П 1400)                          | 0        | 0        | -             | 0        | -             |
| Постоянные (устойчивые) долги (П4 = П 1300)               | 38       | 394      | 1036,84       | 674      | 171,07        |

Активы сгруппированы по ликвидности. Преобладают самые ликвидные.

Средства по пассивам группируются по срокам. Преобладают краткосрочные.

Далее в таблице 18 на основе вышеуказанной группировки оценим ликвидность баланса предприятия.

Таблица 18 – Оценка ликвидности баланса на 1.01.2019 г., тыс. руб.

| Обозначение | Значение | Знак | Значение | Обозначение |
|-------------|----------|------|----------|-------------|
| А 1         | 60494    | >    | 2692     | П 1         |
| А 2         | 2235     | <    | 59750    | П 2         |
| А 3         | 169      | >    | 0        | П 3         |
| А 4         | 218      | <    | 674      | П 4         |



Баланс предприятия ликвиден, если его текущие активы превышают короткие долги.

Анализ ликвидности проводят при сопоставлении активов с обязательствами.

Составим итоги полученных при расчете в таблице 18 групп.

Абсолютно ликвидным признается следующий баланс:

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4$$

На данном предприятии на 1.01.2019 г. :

$$A1 \geq П1, A2 \leq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4$$

Сопоставляя самые верхние группы активов и пассивов, видно, что ликвидность АН «Доминанта» не является абсолютной.

Однако, самые ликвидные активы (А1) покрывают самые срочные обязательства (П1). Наблюдается излишек денег в размере 57 800 тыс. руб. на 1.01.2019 г..

Быстро реализуемые активы не покрывают краткосрочные пассивы, наблюдается дефицит в размере 57 515 тыс. руб. Этот дефицит полностью покрывается за счет излишка по первой группе, поэтому баланс можно признать абсолютно ликвидным.

По остальным группам наблюдается соответствие активов и пассивов.

Ключевые коэффициенты ликвидности покажем в таблице 19.

Таблица 19 – Оценка коэффициентов ликвидности АН «Доминанта», %

| Показатель                        | 01.01.17 | 01.01.18 | Отклонение | 01.01.19 | Отклонение | Минимум |
|-----------------------------------|----------|----------|------------|----------|------------|---------|
| Показатель текущей ликвидности    | 1,002    | 1,012    | 0,010      | 1,007    | -0,005     | 2       |
| Показатель быстрой ликвидности    | 1,001    | 1,012    | 0,011      | 1,005    | -0,007     | 1       |
| Показатель абсолютной ликвидности | 1,001    | 1,012    | 0,011      | 0,969    | -0,043     | 0,2-0,3 |

Представленные показатели ликвидности характеризуют уровень платежеспособности по краткосрочным долгам, т.к. их смысл заключается в

сопоставлении текущих долгов и оборотных средств, призванных погасить эти долги.

Организация будет признана ликвидной, если она может вернуть свои короткие долги, продавая оборотные активы.

Коэффициент абсолютной ликвидности АН «Доминанта» на 1.01.17 г. имеет значение 1,001, то есть на каждый 1 руб. обязательств имеется наличность приблизительно 1,001 руб., на 1.01.2018 г. – 1,012., на 1.01.19 г. – 0,969 руб. По нормативу должно быть 25 коп. наличности, следовательно предприятие платежеспособно и имеет излишек ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности на 1.01.17 г. составил 1,001, на 1.01.2018 г. – 1,012., на 1.01.19 г. – 1,007 руб. По нормативу должно быть 2, следовательно, предприятие имеет проблемы с платежеспособностью в перспективе (ближайшие 12 месяцев).

Коэффициент быстрой ликвидности на 1.01.17 г. составил 1,001, на 1.01.2018 г. – 1,012., на 1.01.19 г. – 1,005 руб. По нормативу должно быть 1, следовательно предприятие платежеспособно.

В целом анализ коэффициентов, характеризующих платежеспособность предприятия показал, что ООО «Альтернатива» находится в устойчивом финансовом положении, имеет возможность быстро расплатиться с имеющимися самыми срочными долгами, однако в более длительной перспективе ситуации ухудшается.

В таблице 20 оценим финансовые результаты работы предприятия.

Таблица 20 – Оценка финансовых результатов АН «Доминанта»

| Наименование                                    | Код стр. | 2017  | 2018  | Темп роста, % |
|---|----------|-------|-------|---------------|
| Выручка   | 2110     | 16154 | 17232 | 106,67        |
| Себестоимость продаж                            | 2120     | 11173 | 10218 | 91,45         |
| Валовая прибыль                                 | 2100     | 4981  | 7014  | 140,82        |
| Полная (коммерческая) себестоимость (2110-2200) |          | 11173 | 16672 | 149,22        |
| Прибыль от продаж                               | 2200     | 4981  | 560   | 11,24         |
| Прибыль до налогообложения                      | 2300     | 1308  | 639   | 48,85         |
| Налог   | 2410     | 187   | 359   | 191,98        |
| Прибыль после налогообложения                   | 2400     | 1121  | 280   | 24,98         |

Получается, что годовая выручка за период 2017-2018 гг. растет. Увеличение выручки расценивается как положительный фактор, и обусловлено в основном ростом объема продаж продукции.

Себестоимость за период с 2015 по 2016 г. уменьшилась на 13%. Рост себестоимости обгоняет рост выручки. Это является положительным моментом и может указывать на превышение темпов роста цен на услуги по сравнению с темпами роста цен на ресурсы предприятия.

Полная (коммерческая) себестоимость включает себя все затраты по изготовлению и продаже услуг. Она складывается из производственной себестоимости и затрат на реализацию продукции.

В 2017 году полная себестоимость составила 11 173 тыс. руб., в 2018 году 10 218 тыс. руб. Наблюдается снижение полной себестоимости.

Почти в 10 раз снижается прибыль от продаж, в 2 раза прибыль до налогообложения и в 4 раза чистая прибыль.

В таблице 21 оценим рентабельность работы предприятия.

Таблица 21 – Оценка рентабельности АН «Доминанта»

| Показатель                             | 2017     | 2018    | Отклонение |
|--|----------|---------|------------|
| Коэффициент рентабельности             | 6,94     | 1,62    | -5,31      |
| Рентабельность активов                 | 5,15     | 0,65    | -4,50      |
| Рентабельность капитала                | 518,98   | 52,43   | -466,55    |
| Рентабельность акционерного капитала   | 11210,00 | 2800,00 | -8410,00   |
| Рентабельность реализованной продукции | 44,58    | 68,64   | 24,06      |

Показателем эффективности предприятия выступает также рентабельность.

Показатели рентабельности характеризуют сколько копеек прибыли приходится на каждый рубль активов, выручки, затрат и т.п.

Предприятие рентабельно, поскольку имеет прибыль, а не убытки.

Однако динамика показателей отрицательна, исключение составляет рентабельность реализованной продукции.

Чрезвычайно высокие значения рентабельности акционерного капитала являются следствием низкого значения средств акционеров (10 тыс. руб.).

В таблице 22 оценим оборачиваемость предприятия.

Таблица 22 – Оценка оборачиваемости АН «Доминанта»

| Показатель   | Числитель | Знаменатель | 2017    | 2018    | Отклонение |
|--|-----------|-------------|---------|---------|------------|
| Оборачиваемость капитала (деловая активность)                          | 2110      | А 1700      | 0,742   | 0,400   | -0,34      |
| в днях   | 360 дней  | К об        | 485,2   | 899,2   | 414,02     |
| Оборачиваемость основного капитала (фондоотдача основных средств)      | 2110      | А 1100      | 278,517 | 103,186 | -175,33    |
| в днях   | 360 дней  | К об        | 1,3     | 3,5     | 2,20       |
| Оборачиваемость перманентного капитала (производительность инвестиций) | 2110      | П1300+П1400 | 74,787  | 32,270  | -42,52     |
| в днях   | 360 дней  | К об        | 4,8     | 11,2    | 6,34       |
| Оборачиваемость запасов  | 2120      | А 1210      | 1117,3  | 1021,8  | -95,50     |
| в днях   | 360 дней  | К об        | 0,3     | 0,4     | 0,03       |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности                              | 2110      | А 1230      | -       | 15,4    | -          |
| в днях   | 360 дней  | К об        | -       | 23,3    | -          |
| Оборачиваемость оборотного капитала                                    | 2110      | А1200       | 0,744   | 0,402   | -0,34      |
| в днях   | 360 дней  | К об        | 483,9   | 895,7   | 411,82     |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности                             | 2110      | П 1520      | 64,75   | 11,07   | -53,67     |
| в днях   | 360 дней  | К об        | 5,6     | 32,5    | 26,96      |

Критических значений у показателей оборачиваемости (деловой активности) нет, так как предприятия разных сфер экономики могут иметь существенные различия в значениях. Поэтому показатели принято оценивать в динамике, с точки зрения ухудшения или улучшения эффективности использования активов и капитала.

Все показатели оборачиваемости снижаются, а при расчете количества дней одного оборота – растут. Это указывает на снижение эффективности деятельности организации.

Прочие показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации, оценим в таблице 23.

В таблице 23 оценим трудовые ресурсы предприятия.

Таблица 23 – Оценка трудовых ресурсов АН «Доминанта»

| Показатель                              | 2017    | 2018    | Изменение |
|---|---------|---------|-----------|
| Среднесписочная численность, чел.       | 16      | 18      | 2         |
| Средняя заработная плата, тыс. руб.     | 35,01   | 36,47   | 1,46      |
| ФЗП, в год, тыс. руб.                   | 6721,92 | 7877,52 | 1155,60   |
| Количество клиентов, в год              | 538     | 574     | 36        |
| Количество клиентов, в среднем в месяц  | 44,87   | 47,87   | 2,99      |
| Количество клиентов в месяц на человека | 2,80    | 2,66    | -0,15     |
| Количество клиентов в год на человека   | 33,65   | 31,91   | -1,74     |

Численность персонала в 2018 г. выросла на 2 человека до 18 сотрудников. Средняя заработная плата выросла с 35,01 до 36,47 тыс. руб. Увеличилось и количество обслуженных организацией клиентов с 538 до 574 человек. При этом, в расчете на 1 сотрудника, количество обслуженных клиентов снижается с 2,8 до 2,66 в расчете на месяц и с 33,65 до 31,91 в расчете на год.

Таким образом, эффективность использования трудовых ресурсов снижается. Более детально остановимся на этом в таблице 24.

Таблица 24 – Оценка эффективности трудовых ресурсов АН «Доминанта»

| Показатель                      | Числитель             | Знаменатель          | 2017     | 2018   | Изменение |
|---------------------------------|-----------------------|----------------------|----------|--------|-----------|
| Производительность труда        | Выручка               | Численность          | 1 009,63 | 957,33 | -52,29    |
| Коммерческая производительность | Прибыль               | Численность          | 70,06    | 15,56  | -54,51    |
| Зарплатоемкость продукции       | Фонд заработной платы | Выработка, договоров | 199,74   | 246,86 | 47,12     |

Производительность труда и коммерческая производительность на предприятии сокращаются.

Зарплатоемкость продукции растет.

Все эти факторы указывают на снижение эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.

Выводы по второму разделу

АН «Доминанта» в силу специфики своей деятельности имеет минимальные значения внеоборотных активов и собственного капитала. Анализ финансово-хозяйственной деятельности указанной организации позволяет назвать наиболее существенные позитивные и негативные факторы и тенденции в деятельности. К позитивным отнесем:

- рост валюты баланса;
- ликвидность баланса.

К основным отрицательным факторам и тенденциям отнесем:

– отсутствие в собственности имущества (эта проблема не будет рассмотрена в качестве приоритетной для решения, организация не заинтересована переходить с аренды основных средств на использование собственных);

– нарушения ликвидности – неудовлетворительное значение показателя текущей ликвидности (эта проблема не будет рассмотрена в качестве приоритетной для решения, так как по остальным показателям ликвидности имеются удовлетворительные значения);

- резкое уменьшение прибыли и рентабельности;
- снижение эффективности использования трудовых ресурсов;
- низкая степень загрузки сотрудников.

Характеристика мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния агентства недвижимости «Доминанта»

Проведенный анализ позволяет разработать рекомендации по улучшению эффективности деятельности организации. Мероприятия будут направлены на:

- увеличение степень загрузки сотрудников за счет роста количества заказов (клиентов);
- повышение эффективности использования трудовых ресурсов;

– рост прибыли и рентабельности (в результате увеличения количества клиентов).

В частности предлагается:

Во первых, для эффективного ведения бизнеса, современные организации должны быть широко представлены в социальных сетях и мессенджерах.

По оценкам экспертов, правильные действия организации в социальных сетях позволяют увеличить количество клиентов на 20-80%. И это только минимальные цифры.

Для продвижения в социальных сетях был проведен аудит присутствия в них АН «Доминанта». Результаты:

– ключевая социальная сеть, где присутствует АН «Доминанта» - ВКонтакте. Адрес страницы <https://vk.com/cfrdominanta>. Также организация присутствует в Фэйсбуке и одноклассниках, но по остаточному принципу: численность небольшая, активности мало. Поэтому дальнейшие показатели рассмотрим по группе ВКонтакте;

– в адресной строке прописано название компании (хорошо);

– из названия сообщества не понятно, о чем оно, и что полезного можно в нем узнать (плохо);

– у сообщества есть обложка, это хорошо, потому что обложка отображается в мобильном приложении, а аватарка – нет;

– размер обложки - не адаптирован под мобильное приложение (плохо);

– описание сообщества имеется (хорошо);

– недостаточно информации о компании - нет УТП и точного адреса (адрес появляется если раскрыть вкладку «Подробнее», но лучше, если полный адрес будет виден сразу) (плохо);

– в группе есть обсуждения с возможностью задавать вопросы (хорошо);

– в группе нет виджетов (плохо). Хорошо, когда в сообществе есть виджет, перенаправляющий нового подписчика на особенно важные и интересные блоки. Установить их можно при помощи приложений ВК;

- отсутствует единый стиль оформления публикаций, что влияет на доверие и узнаваемость (плохо);
- текст публикаций не структурирован, выглядит «простыней», что влияет на читабельность (плохо);
- в большинстве публикаций нет заголовков (плохо);
- тексты публикаций рассказывают о преимуществах АН «Доминанта», а не о решениях проблем клиентов (плохо);
- имеется экспертный полезный контент (хорошо);
- в текстах группы отсутствует механизм перевода случайного посетителя в «лида», с которым начинается индивидуальная работа. В результате большая часть потенциальных клиентов уходит из группы без совершения целевого действия (плохо);
- единственные ссылки, имеющиеся в публикациях – на создателя текстов (плохо). Ссылки и призывы должны стимулировать начало взаимодействия клиента и организации;
- в группе 2620 человек, но есть более 10% заблокированных и удаленных аккаунтов (плохо). Группу следует «почистить».

Во вторых, в организации имеется сотрудник, увлекающийся дизайном и в прошлом имеющий опыт маркетинговой деятельности и продвижения в социальных сетях. Средняя заработная плата этого сотрудника составила 42 тыс. руб. в месяц. Рекомендуется, освободить его от работы с клиентами в офлайн-сфере и направить усилия на онлайн работу, с сохранением среднемесячной заработной платы. Основной упор необходимо сделать на продвижение в социальных сетях ВКонтакте, Инстаграм и на Ю-туб канале.

Во третьих, необходимо утвердить бюджет для продвижения в социальных сетях, в частности для таргетированной рекламы, что наглядно показано в таблице 25.



Таблица 25 – Предполагаемый бюджет на продвижение в социальных сетях АН «Доминанта»

| Показатель                          | Значение |
|-------------------------------------|----------|
| рекламный бюджет, тыс. руб. в месяц | 12       |
| рекламный бюджет, тыс. руб. в год   | 144      |

Выводы по третьему разделу

Проведенный анализ позволил выделить основные проблемы, на решение которых будут нацелены рекомендации. Предложено увеличить степень загрузки сотрудников за счет привлечения новых клиентов, что позволит повысить эффективности использования трудовых ресурсов и приведет к росту прибыли и рентабельности.

Для этого предложено продвигать услуги компании через социальные сети.

Определено, что компания может обойтись без помощи сторонних организаций, используя имеющегося сотрудника, обладающего соответствующими навыками.

Определен рекламный бюджет на продвижение в социальных сетях, в частности, на таргетированную рекламу.

Показатели экономической эффективности разработанных рекомендаций для агентства недвижимости «Доминанта» за счет внедрения предложенных мероприятий

Как отмечалось ранее, в результате грамотного продвижения в социальных сетях, компания может увеличить количество клиентов на 20-80% и более. Ориентируясь на эти показатели рассмотрим 3 варианта расчета в таблице 26.

Таблица 26 – Варианты увеличения количества клиентов АН «Доминанта»

| Показатель                                    | Значение |
|---|----------|
| Рост клиентской базы, минимальный прогноз, %  | 20       |
| Рост клиентской базы, максимальный прогноз, % | 80       |
| Рост клиентской базы, оптимальный прогноз, %  | 45       |

На основе данных таблицы 26, определим новое количество клиентов АН «Доминанта» в прогнозном периоде. Цифры приведем за год, ежемесячно и в расчете на одного сотрудника. Покажем это в таблице 27.

Таблица 27 – Расчет увеличения количества клиентов АН «Доминанта»

| Показатель                              | фактически | минимальный | оптимальный | максимальный |
|---|------------|-------------|-------------|--------------|
| Рост клиентской базы, %                 | -          | 20          | 45          | 80           |
| Количество клиентов, в год              | 574        | 689         | 833         | 1034         |
| Количество клиентов, в среднем в месяц  | 47,9       | 57,4        | 69,4        | 86,2         |
| Количество клиентов в год на человека   | 31,9       | 38,3        | 46,3        | 57,4         |
| Количество клиентов в месяц на человека | 2,7        | 3,2         | 3,9         | 4,8          |

В качестве фактических данных использованы показатели на 1.01.2019 г.

В результате проведенных мероприятий количество клиентов вырастет в худшем случае до 689 человек, в лучшем – до 1034.

В таблице 28 покажем, как это отразится на значениях выручки и прибыли.

Таблица 28 – Расчет увеличения выручки и прибыли АН «Доминанта»

| Показатель                  | фактически | минимальный | оптимальный | максимальный |
|-----------------------------|------------|-------------|-------------|--------------|
| Рост выручки, тыс. руб.     | -          | 3446,4      | 7754,4      | 13785,6      |
| Выручка, тыс. руб.          | 17232,00   | 20678,4     | 24986,4     | 31017,6      |
| Темп роста выручки, %       | -          | 120,0       | 145,0       | 180,0        |
| Рост иных затрат, тыс. руб. | -          | 287,7       | 632,4       | 1114,8       |
| Себестоимость, тыс. руб.    | 16672,00   | 19830,69    | 23794,05    | 29342,75     |
| Прибыль, тыс. руб.          | 560,00     | 847,71      | 1192,35     | 1674,85      |
| Темп роста прибыли %        | -          | 151,38      | 212,92      | 299,08       |

На увеличение себестоимости повлиял рост прочих расходов. Это расходы, связанные с оформлением сделки. На них запланировано 8% от стоимости заказа. Другие расходы не увеличиваются, так как штат сотрудников в отчетном периоде был слабо загружен.

В результате расчетов видно, что рост количества клиентов на 20% позволит увеличить выручку на эту же величину и прибыль на 51,38%.

При росте количества клиентов на 45%, прибыль вырастет в 2,1 раза.

При росте количества клиентов на 80%, прибыль увеличится почти в 3 раза.

Теперь рассмотрим, как предложенные рекомендации отразятся на показателях эффективности использования трудовых ресурсов организации. Для этого обратимся к таблице 29.

Таблица 29 – Прогноз повышения эффективности использования трудовых ресурсов АН «Доминанта»

| Показатель  | фактически | минимальный | оптимальный | максимальный |
|---|------------|-------------|-------------|--------------|
| Производительность труда, тыс. руб.               | 957,33     | 1148,80     | 1388,13     | 1723,20      |
| Коммерческая производительность, тыс. руб.        | 17,55      | 47,10       | 66,24       | 93,05        |
| Зарплатоемкость продукции, тыс. руб. на 1 клиента | 246,86     | 205,72      | 170,25      | 137,14       |

Все показатели эффективности использования трудовых ресурсов АН «Доминанта» увеличатся. Размер увеличения зависит от варианта развития событий: при минимальном, оптимальном и максимальном запланированном увеличении количества клиентов.

Выводы по четвертому разделу

В результате грамотного продвижения в социальных сетях, компания может увеличить количество клиентов на 20-80%. Ориентируясь на эти показатели спрогнозированы 3 варианта развития событий: минимальный, оптимальный и максимальный.

В результате мероприятий количество клиентов вырастет от фактической величины 574 человека, в худшем случае до 689 человек, в лучшем – до 1034.

Это будет способствовать увеличению загрузки сотрудников, уменьшит простой и в целом, повысит эффективность использования трудовых ресурсов.

Рост количества клиентов также приведет к росту выручки на аналогичную величину (в процентах) и увеличит прибыль. При росте количества клиентов на 20% прибыль увеличится на 51,38%. При росте количества клиентов на 45%, прибыль вырастет в 2,1 раза. При росте количества клиентов на 80%, прибыль увеличится почти в 3 раза.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основные движущие процессы мирового рынка недвижимости – глобализация, урбанизация, высокие технологии, рост численности.

На развитие рынка недвижимости в России основное влияние оказывает снижение платежеспособности населения. Этот фактор обусловлен следующими тенденциями: ухудшение состояния макроэкономической среды; невыгодные условия ипотечного кредитования. Существенной проблемой остается переизбыток предложения. В результате этого главным критерием выбора объекта недвижимости становится его цена.

Рынок недвижимости Челябинска включает: жилую недвижимость, состоящую из первичного и вторичного рынка; коммерческую недвижимость; офисную недвижимость; промышленную недвижимость; земельные участки.

На рынке Челябинска застройщики используют две стратегии – «дешевле дешевого» и «больше за те же деньги», некоторые даже готовы продавать квартиры себе в убыток.

Конкуренция на рынке достаточно высокая, на рынке присутствуют крупные игроки такие как Легион и Гринфлайт, ГК Стройком, ЮУ КЖСИ, ЧГС и АПРИ Флай Плэнинг.

На территории Челябинска на 25.01.2019 г. работает 52 застройщика; имеется 165 объектов капитального строительства; 7 054 заключенных договоров долевого участия; 1 563 800 кв. м. декларируемая площадь капитального строительства; 42, 83 млрд. руб. планируемая стоимость строительства по данным проектной декларации.

Общество с ограниченной ответственностью ГК «Доминанта» один из игроков рынка недвижимости г. Челябинск.

Клиенты компании – владельцы сертификата «Материнский капитал» и граждане, желающие приобрести объект недвижимости с помощью ипотеки.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности АН «Доминанта» показал, что у этой организации, в силу специфики деятельности, минимальные значения внеоборотных активов и собственного капитала.

Наиболее существенные позитивные факторы и тенденции в деятельности организации: рост валюты баланса; ликвидность баланса.

Основные отрицательные факторы и тенденции:

– отсутствие в собственности имущества (эта проблема не будет рассмотрена в качестве приоритетной для решения, организация не заинтересована переходить с аренды основных средств на использование собственных);

– нарушения ликвидности – неудовлетворительное значение показателя текущей ликвидности (эта проблема не будет рассмотрена в качестве приоритетной для решения, так как по остальным показателям ликвидности имеются удовлетворительные значения);

– резкое уменьшение прибыли и рентабельности;

– снижение эффективности использования трудовых ресурсов;

– низкая степень загрузки сотрудников.

Для решения проблем предложено увеличить степень загрузки сотрудников за счет привлечения новых клиентов. Это позволит повысить эффективность использования трудовых ресурсов и приведет к росту прибыли и рентабельности.

В частности предложено продвигать услуги компании через социальные сети. Определен рекламный бюджет на продвижение.

Результатом грамотного продвижения в социальных сетях станет увеличение количество клиентов. Прогнозные показатели определены в трех вариантах развития событий: минимальный, оптимальный и максимальный в диапазоне прироста на 20-80%.

Определено, что в результате проведенных мероприятий количество клиентов вырастет от фактической величины 574 человека, в худшем случае до 689 человек, в лучшем – до 1034.

Это будет способствовать увеличению загрузки сотрудников, уменьшит простой и в целом, повысит эффективность использования трудовых ресурсов.

Рост количества клиентов также приведет к росту выручки на аналогичную величину (в процентах) и увеличит прибыль. При росте количества клиентов на 20% прибыль увеличится на 51,38%. При росте количества клиентов на 45%, прибыль вырастет в 2,1 раза. При росте количества клиентов на 80%, прибыль увеличится почти в 3 раза.

Результаты работы рекомендуется использовать при разработке планов АН «Доминанта». Выполненная работа имеет практическую ценность и рекомендована для апробации в АН «Доминанта».

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
2. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2017).
3. «ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст) (ред. от 21.12.2017).
4. Асаул, А.Н. Оценка эффективности предпринимательской деятельности. Гуманитарные науки / А.Н. Асаул, Е.В. Песоцкая, В.В. Томилов. – М.: № 2. ИНФРА-М., 2012. – 188 с.
5. Багатин, Ю.В. Инвестиционный анализ: Учебное пособие для вузов / Ю.В. Багатин, В.А. Швандер. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2011. – 286с.
6. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 416 с.
7. Басараба, А.Ю. Бизнес-план как инструмент управления деятельностью предприятия. Сборник научных трудов Sworld / А.Ю. Басараба, Н.В. Еременко. – 2014.
8. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М., 2012.
9. Бланк И. А. Управление прибылью: – Учеб. пос. - 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 423 с.
10. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: - Учеб. курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. — 521 с.
11. Бортников, С.П. Основы проектирования предприятия автомобильного транспорта: Учебное пособие/ С.П. Бортников. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 63 с.

12. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учеб.пособие / Т.С. Бронникова. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М. – 2012. – С. 22, 29.
13. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс / И.А. Бланк. – К Эльга-Н, Ника-Центр, 2001 – 448 с.
14. Быстров, В.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / В.А. Быстров. – Новокузнецк: СибГИУ, 2011. – 164 с.
15. Войко А.В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия / А.В. Войко // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 4. – С. 37 – 42.
16. Гинзбург, А.И. Экономический анализ для руководителей малых предприятий: система налогообложения, поддержка малого бизнеса, вопросы рентабельности и прибыльности / А.И. Гинзбург. – Санкт-Петербург: Питер, 2012. – 223 с.
17. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия) : учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко – 10-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 416 с.
18. Гуськов, Ю.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Ю.В. Гуськов. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 192 с.
19. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: учебное пособие / И.А. Дубровин. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 432 с.
20. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – Москва: Омега – Л, 2014. – 348 с.
21. Зороастрова, И.В. Экономический анализ фирмы и рынка: учебник для студентов вузов / И.В. Зороастрова, Н.М. Розанова. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2013. – 279 с.
22. Казакова, Н.А. Экономический анализ: учебник / Н.А. Казакова. – Москва: ИНФРА – М, 2013. – 343 с.



23. Касьяненко, Т.Г. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховникова. – М.: Юрайт, 2017. – 560 с.
24. Князева, Е.Г. Финансово-экономические риски: учебное пособие / Е.Г. Князева, Л.И. Юзвович, Р.Ю. Луговцов, В.В. Фоменко. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 112 с.
25. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2014. – 880 с.
26. Кондак, В.В. Инвестиционный анализ: краткий курс лекций для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика / В.В. Кондак, Е.В. Зеленкина // ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ. – Саратов, 2016. – 30 с.
27. Коновалова, А.В. Анализ денежных потоков: учебное пособие / А. В. Коновалова; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль : ЯрГУ, 2015. – 108 с.
28. Купцова, Е.В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.В. Купцова, А.А. Степанов. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 435 с.
29. Палеев, А.В. Систематизация показателей формирования и оценки бизнес-плана инвестиционной деятельности / А.В. Палеев // Сибирская финансовая школа, 2014. – № 2 (103).
30. Петушенко, Д.Е. Инвестиции как экономическая категория: научная статья/ Д. Е. Петушенко, М. С. Сюпова.– Хабаровск: ТОГУ, 2015 г.
31. Попов, В.А. Основы финансовых вычислений: учебное пособие для студентов / В.А. Попов. – М.: Финансовый университет, 2017. – 178 с.
32. Прокопьева, Т.В. Планирование и бюджетирование: учебное пособие для студентов дневной и заочной форм обучения направления подготовки «Экономика» / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2014 – 127 с.
33. Самуэльсон, П. Экономика. Том 1. М.: НПО "Алгон", 1993.

34. Санин, М.К. Управленческий учет: учебное пособие / М.К. Санин. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2014. – 88 с
35. Складорова, Ю.М. Инвестиции / Ю.М. Складорова, И.Ю. Складоров, Л.А. Латышева. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 349 с.
36. Скуридина, Ю.Б. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Ю.Б. Скуридина. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2014. – 148 с.
37. Спиридонова, Е.А. Оценка стоимости бизнеса: учебник и практикум для вузов по экон. направлениям и специальностям / Е.А. Спиридонова. – М.: Юрайт, 2017. – 298 с
38. Смитенко, Б.М. Мироя экономика: учебник для бакалавров / под. ред. Б. М. Смитенко – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2012. – 590 с.
39. Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: учебное пособие / Н.Д. Стрекалова. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.
40. Горосян, Е.К. Бизнес-планирование: учебное пособие / Е.К. Горосян, Л.П. Сажнева, А.В. Варзунов. – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 90 с.
41. Тюрин, И.Ю. Основы автосервиса: краткий курс лекций для студентов IV курса направления подготовки 35.03.06 «Агроинженерия» / Сост.: И.Ю. Тюрин // ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 137 с.
42. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании: учебник / Э.А Уткин. – М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. – 102 с.
43. Фадеева, Г.Д. Роль бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятий / Г.Д. Фадеева, Л.А. Железняков, О.В. Артюхина, 2014. – № 12 (71).
44. Худякова, Т.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебное пособие / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 73 с.
45. Шкурко, В.Е. Управление рисками проектов: учеб. пособие / В. Е. Шкурко; науч. ред. А. В. Гребенкин; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. – 184 с.

46. Юзович, Л.И. Инвестиции: учебник для вузов / под ред. Л.И. Юзович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 543 с.

47. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учебное пособие / Туккель И.Л., Яшин С.Н., Кошелев Е.В. и др. – СПб.: БХВПетербург, 2013. – 240 с.

48. Янковская, В.В. Планирование на предприятии: учебник / В.В. Янковская. – М.: НИЦ Инфра-М, 2016. – 425 с.

49. Годовой отчет за 2018 г. Дом. РФ [Электронный ресурс] // URL: <https://xn--d1aqf.xn--plai/media/analytics/> (Дата обращения: 25.04.2019).

50. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат [Электронный ресурс] // URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2016/0673/biblio02.php> (Дата обращения: 15.03.2019).

51. Тенденции развития рынка недвижимости: новые возможности для инвесторов [Электронный ресурс] // URL: <https://www.thefirstgroup.com/ru/news/> (Дата обращения: 26.04.2019).

52. Yana-property [Электронный ресурс] // URL: <https://yana-property.com/lifestyle/blog/mnenye-ekspertov/mirovoy-rynok-nedvizhimosti-tendentsii-razvitiya/> (Дата обращения: 26.04.2019).

53. UTMAG // URL: Режим доступа: <https://utmagazine.ru/posts/10280-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-3-transport> (Дата обращения: 17.03.2019).

54. Fb [Электронный ресурс] // URL: <http://fb.ru/article/5816/cu-finansovo-hozyaystvennaya-deyatelnost-predpriyatiya---eto-chto-takoe> (Дата обращения: 26.04.2019).

55. Finalon.com [Электронный ресурс] // URL: <https://www.finalon.com/ru/finansovyj-analiz-obshchaya-kharakteristika/402-finansovo-khozyajstvennaya-deyatelnost> (Дата обращения: 26.04.2019).

56. В каком банке лучше открыть расчетный счет для ИП? Выбираем лучший банк для предпринимателей [Электронный ресурс] // URL: <https://myrouble.ru/otkryt-raschetnyj-schet-dlya-ip/> (дата обращения: 18.04.2019).

57. Взносы во внебюджетные фонды в 2018 году [Электронный ресурс] // URL: <https://www.glavbukh.ru/art/36968-otchisleniya-v-fondy2018-tablitsa> (дата обращения: 03.05.2019).

58. Деловой квартал [Электронный ресурс] // URL: <https://chel.dk.ru/wiki/issledovanie-rynka-nedvizhimosti> (Дата обращения: 17.03.2019).

59. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)[Электронный ресурс] // URL: [www.ebrd.com/ru/home.html](http://www.ebrd.com/ru/home.html) (дата обращения: 18.04.2019).

60. Единый налог на вменённый доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД) [Электронный ресурс] // URL: <https://www.nalog.ru/rn71/taxation/taxes/envd/> (дата обращения: 18.04.2019).

61. ЗАО «Издательство Семь Дней» [Электронный ресурс] // URL: [http://autoitogi.ru/news/events/Toyota\\_Centr\\_v\\_koncepcii\\_3S-1091](http://autoitogi.ru/news/events/Toyota_Centr_v_koncepcii_3S-1091) (Дата обращения: 17.03.2019).

62. Методика ТАСИС (TACIS) [Электронный ресурс] // URL: <http://rosbeez.ru/your-business/create/868-868.html> (дата обращения: 03.05.2019).

63. Областное государственное бюджетное учреждение «Безопасный город» Челябинской области [Электронный ресурс] // URL: <http://gibdd74.info/info/spisokdorog> – (Дата обращения: 17.03.2019).

64. Онлайн кассы для ЕНВД: переход в 2018 году [Электронный ресурс] // URL: <https://www.26-2.ru/art/351678-onlayn-kassy-dlya-envd> (дата обращения: 03.05.2019)

65. Организации объединенных наций по промышленному развитию [Электронный ресурс] // URL: <http://www.unido.ru/> (дата обращения: 18.04.2019).

66. Официальная отчетность АН «Доминанта» [Электронный ресурс] // URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/organization/1117453006780-ooo-an-dominanta/buhgalterskaya-otchetnost> (Дата обращения: 17.04.2019).

67. Популярность моноуслуг растёт с каждым годом [Электронный ресурс]// URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/10227/> (дата обращения: 03.05.2019).

68. Рекомендации по составлению бизнес-плана Федерального фонда поддержки малого предпринимательства [Электронный ресурс] // URL: <http://www.bportal.ru/articles/article.asp?id=320&type=analytic> (дата обращения: 03.05.2019).

69. Сравнительный анализ различных подходов к оценке финансовой устойчивости высокотехнологичных компаний // Все для бухгалтера, 2016, N 1, [Электронный ресурс]. Справочно-правовая система КонсультантПлюс. – (Дата обращения 8.04.2019).

70. Студопедия [Электронный ресурс] // URL: [https://studopedia.ru/12\\_234100\\_ponyatie-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya.html](https://studopedia.ru/12_234100_ponyatie-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya.html) (Дата обращения: 26.04.2019).

71. Уплата госпошлины [Электронный ресурс] // URL: <https://service.nalog.ru/gp2.do;jsessionid=0C12CE8E921D5FCF01792092B74E9570536F51F1CAAB2BD239F8FF> (дата обращения: 24.04.2019).

72. «Федеральная налоговая служба» Упрощенная система налогообложения [Электронный ресурс] // URL: <https://www.nalog.ru/rn74/taxation/TAXES/usn/> – (Дата обращения: 17.03.2019).

73. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]// URL: <http://cbsd.gks.ru> (дата обращения: 24.04.2019).

74. Фиксированный платеж ИП-2018 [Электронный ресурс] // URL: <http://glavkniga.ru/situations/k505365> (дата обращения: 03.05.2019).

75. Центральный банк. Официальный сайт [Электронный ресурс] // URL: <https://cbr.ru> (Дата обращения: 26.04.2019).

76. Челябинский обзор [Электронный ресурс] // URL: <https://obzor74.ru/ekonomika/chto-proishodit-na-rynke-nedvizhimosti-chelyabinska> (Дата обращения: 26.04.2019).

77. ЮУ КЖСИ. Официальный сайт [Электронный ресурс] // URL: <http://xn--f1aee3a.xn--p1ai/analitics/44941/> (Дата обращения: 26.04.2019).

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Бухгалтерский баланс АН «Доминанта» (актив)

| Пояснения <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>                       | Код  | На 31 декабря        |                      | На 31 декабря        |              | На 31 декабря |  |
|------------------------|--|------|----------------------|----------------------|----------------------|--------------|---------------|--|
|                        |  |      | 2018 г. <sup>3</sup> | 2017 г. <sup>4</sup> | 2016 г. <sup>5</sup> |              |               |  |
|                        | <b>АКТИВ</b>   |      |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | <b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>                              |      |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Нематериальные активы                                      | 1110 |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Результаты исследований и разработок                       | 1120 |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Нематериальные поисковые активы                            | 1130 |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Материальные поисковые активы                              | 1140 |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Основные средства  | 1150 | 72                   |                      |                      |              |               |  |
|                        | Доходные вложения в материальные ценности                  | 1160 |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Финансовые вложения  | 1170 | 146                  | 116                  |                      | 0            |               |  |
|                        | Отложенные налоговые активы                                | 1180 |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Прочие внеоборотные активы                                 | 1190 |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Итого по разделу I   | 1100 | 218                  | 116                  |                      | 0            |               |  |
|                        | <b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>                                |      |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Запасы   | 1210 | 10                   | 10                   |                      | 10           |               |  |
|                        | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям  | 1220 |                      |                      |                      |              |               |  |
|                        | Дебиторская задолженность                                  | 1230 | 2235                 |                      |                      |              |               |  |
|                        | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 1240 | 55227                | 22686                |                      | 14844        |               |  |
|                        | Денежные средства и денежные эквиваленты                   | 1250 | 5267                 | 158                  |                      | 5721         |               |  |
|                        | Прочие оборотные активы                                    | 1260 | 159                  |                      |                      |              |               |  |
|                        | Итого по разделу II  | 1200 | 62898                | 22854                |                      | 20575        |               |  |
|                        | <b>БАЛАНС</b>  | 1600 | <b>63116</b>         | <b>22970</b>         |                      | <b>20575</b> |               |  |

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Бухгалтерский баланс АН «Доминанта» (пассив)

| Пояснения <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>                                   | Код  | На 31 декабря        |                      |                      |
|------------------------|--|------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                        |  |      | 2016 г. <sup>3</sup> | 2015 г. <sup>4</sup> | 2014 г. <sup>5</sup> |
|                        | <b>ПАССИВ</b>  |      |                      |                      |                      |
|                        | <b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>                             |      |                      |                      |                      |
|                        | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | 10                   | 10                   | 10                   |
|                        | Собственные акции, выкупленные у акционеров                            | 1320 | ( ) <sup>7</sup>     | ( )                  | ( )                  |
|                        | Переоценка внеоборотных активов  | 1340 |                      |                      |                      |
|                        | Добавочный капитал (без переоценки)                                    | 1350 |                      |                      |                      |
|                        | Резервный капитал  | 1360 |                      |                      |                      |
|                        | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)                           | 1370 | 664                  | 384                  | 28                   |
|                        | Итого по разделу III   | 1300 | 674                  | 394                  | 38                   |
|                        | <b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |      |                      |                      |                      |
|                        | Заемные средства   | 1410 |                      |                      |                      |
|                        | Отложенные налоговые обязательства                                     | 1420 |                      |                      |                      |
|                        | Оценочные обязательства  | 1430 |                      |                      |                      |
|                        | Прочие обязательства   | 1450 |                      |                      |                      |
|                        | Итого по разделу IV  | 1400 | 0                    | 0                    | 0                    |
|                        | <b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |      |                      |                      |                      |
|                        | Заемные средства   | 1510 | 59750                | 22155                | 20459                |
|                        | Кредиторская задолженность   | 1520 | 2692                 | 421                  | 78                   |
|                        | Доходы будущих периодов  | 1530 |                      |                      |                      |
|                        | Оценочные обязательства  | 1540 |                      |                      |                      |
|                        | Прочие обязательства   | 1550 |                      |                      |                      |
|                        | Итого по разделу V   | 1500 | 62422                | 22576                | 20537                |
|                        | <b>БАЛАНС</b>  | 1700 | <b>63116</b>         | <b>22970</b>         | <b>20575</b>         |

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Отчет о финансовых результатах АН «Доминанта»

| Пояснения <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>               | Код  | За 12 мес |       |                 | За 12 мес |       |                 |
|------------------------|--|------|-----------|-------|-----------------|-----------|-------|-----------------|
|                        |  |      | 20        | 18    | г. <sup>3</sup> | 20        | 17    | г. <sup>4</sup> |
|                        | Выручка <sup>5</sup>                               | 2110 | 17232     |       |                 | 16154     |       |                 |
|                        | Себестоимость продаж                               | 2120 | (         | 10218 | )               | (         | 11173 | )               |
|                        | Валовая прибыль (убыток)                           | 2100 | 7014      |       |                 |           |       |                 |
|                        | Коммерческие расходы                               | 2210 | (         |       | )               | (         | 4981  | )               |
|                        | Управленческие расходы                             | 2220 | (         | 6454  | )               | (         |       | )               |
|                        | Прибыль (убыток) от продаж                         | 2200 | 560       |       |                 | 4981      |       |                 |
|                        | Доходы от участия в других организациях            | 2310 |           |       |                 |           |       |                 |
|                        | Проценты к получению                               | 2320 |           |       |                 |           |       |                 |
|                        | Проценты к уплате                                  | 2330 | (         |       | )               | (         |       | )               |
|                        | Прочие доходы                                      | 2340 | 161       |       |                 |           |       |                 |
|                        | Прочие расходы                                     | 2350 | (         | 82    | )               | (         | 3673  | )               |
|                        | Прибыль (убыток) до налогообложения                | 2300 | 639       |       |                 | 1308      |       |                 |
|                        | Текущий налог на прибыль                           | 2410 | (         | 359   | )               | (         | 187   | )               |
|                        | в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2421 |           |       |                 |           |       |                 |
|                        | Изменение отложенных налоговых обязательств        | 2430 |           |       |                 |           |       |                 |
|                        | Изменение отложенных налоговых активов             | 2450 |           |       |                 |           |       |                 |
|                        | Прочее   | 2460 |           |       |                 |           |       |                 |
|                        | Чистая прибыль (убыток)                            | 2400 | 280       |       |                 | 1121      |       |                 |