

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН
Рецензент Ген.дир.
/Л.И. Шпакова/
29 мая 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н.
/Н.В. Зяблицкая/
3 июня 2017 г.

Повышение эффективности функционирования

ООО «Проект-Сервис»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ
ЮУрГУ – 38.03.02.2017.009.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)

_____ 2017 г.

Руководитель проекта
зав.каф., д.э.н.
/Н.В.Зяблицкая /
27 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)

_____ 2017 г.

Автор проекта
обучающийся группы НвФл-411
/С.С. Изотов/
26 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)

_____ 2017 г.

Нормоконтролер
/Н.В.Назарова/
27 мая 2017 г.

Нижневартовск 2017

АННОТАЦИЯ

Изотов С.С. Повышение эффективности функционирования ООО «Проект-Сервис» – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-411, 89 с., 7 ил., 24 таб., библиогр. список – 19 наим., прил нет., 11 л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью изучить особенности организации производства, управления финансово-хозяйственной деятельности и разработать рекомендации, направленные на повышение эффективности функционирования ООО «Проект-Сервис»

Для достижения указанной выше цели требуется решить следующие задачи:

- ознакомиться с историей деятельности организации;
- рассмотреть организационно-управленческую структуру предприятия;
- выявить перспективы развития ООО «Проект-Сервис».
- дать оценку финансового состояния исследуемого предприятия;
- разработать инвестиционный проект, направленный на повышение эффективности функционирования деятельности предприятия.

В дипломном проекте проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «Проект-Сервис», а также возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации. Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности. Для усиления положительных тенденций и устранения выявленных в ходе анализа проблем в ходе дипломного проектирования будет разработан проект, основанный на открытии нового филиала: расширение предприятия с целью роста и привлечения все новых клиентов для прибыли.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «Проект-Сервис» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	10
1.1 История создания и развития организации	10
1.2 Цель и виды деятельности (общие сведения об организации).....	11
1.3 Организационно-правовой статус	12
1.4 Структура компании и система управления	13
1.5 Отраслевые особенности функционирования.....	16
1.6 SWOT анализ (место организации на рынке, конкурентоспособность) ...	23
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	30
2.1 Анализ производственно-хозяйственной деятельности	31
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....	34
2.2.1 Анализ состава и структуры баланса	34
2.2.2 Абсолютные показатели финансовой устойчивости	40
2.2.3.Относительные показатели финансовой устойчивости.....	44
2.2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия	46
2.2.5 Оценка относительных показателей платежеспособности	50
2.2.6 Оценка деловой активности предприятия.....	54
2.2.7 Оценка финансовых результатов предприятия	60
2.3 Анализ затратности функционирования	63
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «Проект-Сервис».....	69
3.1 Инвестиционный проект «открытие нового филиала для ООО Проект-Сервис»	69
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов (иные методики оценки).....	73
3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия	76

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску	83
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	85
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	87

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня многие небольшие предприятия пытаются «выживать» и повышать свою эффективность работы в условиях нынешней рыночной экономики. Управленческий персонал таких компаний должен оценивать свое текущее и перспективное финансовое состояние, дать правильную и объективную оценку эффективности деятельности предприятия и наиболее правильно распределить материальные, трудовые и финансовые ресурсы, что позволит провести анализ финансового состояния.

Результаты такого анализа нужны, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. В данной работе проводится финансовый анализ предприятия именно с точки зрения собственников предприятия, то есть для внутреннего использования и оперативного управления финансами.

Актуальность данной проблемы для современных российских предприятий и определила выбор темы выпускной квалификационной работы, постановку ее цели и задач.

Предметом исследования в работе выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия, в качестве объекта исследования выбрано предприятие в сфере недвижимости ООО «Проект-Сервис»

Цель работы – изучить особенности организации производства, управления и финансово – хозяйственной деятельности ООО «Проект-Сервис» и разработать рекомендации, направленные на повышение его эффективности функционирования.

Для достижения указанной выше цели требуется решить следующие задачи:

- ознакомиться с историей деятельности организации;
- изучить специализацию ООО «Проект-Сервис»;
- рассмотреть организационно-управленческую структуру предприятия;
- выявить перспективы развития ООО «Проект-Сервис».

- дать оценку финансового состояния исследуемого предприятия;
- разработать инвестиционный проект, направленный на повышение эффективности деятельности предприятия.

Теоретической и информационной базой данной работы послужили труды отечественных ученых, статьи и научные публикации в периодических изданиях, нормативно-правовые акты, данные бухгалтерской отчетности предприятия материалы статистической и финансовой отчетности предприятия; документация функциональных служб предприятия.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и заключения.

Основное содержание первой части исследования дает представление о специфике деятельности анализируемого объекта, его истории, выявлению стратегической позиции с использованием метода SWOT-анализа.

Расчетно-аналитическая часть посвящена экономической характеристике предприятия, позволяющей дать оценку финансовому состоянию, рентабельности и затратности функционирования.

Третья часть представляет собой методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта. В данной главе рассматривается методика расчета основных показателей эффективности инвестиционного проекта.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «Проект-Сервис» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития организации

Данное предприятие образовалось в начале 2002 года, речь идет об ООО «Проект Сервис».

На первом этапе в 2002 году усилия компании были сосредоточены на накоплении опыта и активном развитии направления по жилой недвижимости в городе Нижневартовск.

Компания предлагает одни из лучших цен и условий на рынке, добавив к этому четкость с оперативностью, внедрив последние информационные технологии и сделав отдельный акцент на безопасности проводимых сделок.

Идея создания агентства, позднее названо Проект Сервис, была сформирована в первой половине 2002 года.

При создании работники ставили своей целью формирование честной, порядочной, ответственной компании с командой людей, разделяющих эти высокие принципы.

Благодаря своему развитию у компании в 2007 году появляется инвестор. Проект Сервис становится юридическим лицом и даже обзаводится юридическим адресом: ул. Кузоваткина, д. 16, г. Нижневартовск Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Россия. Телефоны: 25-77-48, 8-912-934-26-17, Адрес электронной почты: omizew@yandex.ru[15].

Руководителем и создателем данного предприятия является Шпакова Лариса Ивановна.

К 2012 году предприятие уже зарекомендовало себя как небольшую, но уверенную в своих силах и дальнейших путях развития компанию которая уже входит в список 20 лучших риэлтерских компаний города. В этот период активно развивается интернет - представительство, выстраивается бухгалтерская работа,

поддержка профессиональной юридической помощи, как по общим, так и по специализированным вопросам гражданского права и сделок с недвижимостью.

В 2017 году планируется улучшить вебсайт или полностью переделать его, так что бы потенциальные клиенты могли сидя у себя в доме посмотреть все предлагаемые услуги организации.

Данное предприятие постоянно развивается, улучшается качество услуг, с большой охотой прислушивается к пожеланиям и критике.

1.2 Цель и виды деятельности (общие сведения об организации)

Видами деятельности ООО «Проект-Сервис» является:

- Покупка, продажа, обмен жилья в Нижневартовске
- Коммерческая недвижимость
- Аренда квартир
- Консалтинговые услуги

Основной целью предприятия «Проект-Сервис» является удовлетворение требований покупателей, продавцов, арендаторов и арендодателей различных объектов недвижимости. Для этого требуется размещение качественной рекламы. «Проект-Сервис» акцентирует внимание на рекламе не только в региональных и местных СМИ, на районных и городских досках объявлений. Эффективность рекламы продаваемого объекта гарантирует продажу. Покупателям и арендаторам предлагается не только воспользоваться базой предложений. По запросу компания подберет необходимые объекты, организует их показ в удобное время, взяв на себя хлопоты общения с владельцами, проверит и подготовит необходимый пакет документов.

Целью предприятия «Проект-Сервис» в сфере недвижимости и ее правового регулирования, является обеспечение условий для эффективного использования и развития недвижимости интересах удовлетворения потребностей

общества и граждан. Главная задача в работе – способствовать позитивным изменениям в жизни людей.

«Проект-Сервис» предлагает совершенно иные принципы работы, потому что покупка, продажа и аренда недвижимости – это работа данной компании.

Будущему партнеру гарантируется:

- Наиболее приемлемые условия работы;
- Индивидуальный подход к решению всех имеющихся вопросов;
- Поиск самых лучших вариантов по покупке, продаже или аренде коммерческой недвижимости;
- Малый процент за совершение сделок;
- Разные скидки и бонусы постоянным клиентам;
- Преодоление бюрократических формальностей и оформление сделок в малые сроки в соответствии с законными требованиями.

1.3 Организационно-правовой статус

ООО «Проект-Сервис» - это независимый хозяйствующий субъект, который основывается в порядке, заданном Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью", а также другими нормативно - правовыми актами, с целью исполнения активной деятельности для получения дохода.

Начиная с момента регистрации ООО «Проект-Сервис» получило права юридического лица. ООО имеет следующие основные характеристики:

- учреждается без ограничения срока;
- функционирует на убеждении полного хозяйственного калькулирования и самофинансирования;
- владеет независимым балансом, расчетным и другим счетами в банках Российской Федерации

- обладает фирменным названием, зарегистрированное в установленном законом порядке, угловой штамп, круглую печать со своим названием, а также фирменные бланки и другие реквизиты.

1.4 Структура компании и система управления

Функции управления работы предприятия совершаются подразделениями аппарата управления и другими рабочими, которые входят в психологические, организационные, общественные, экономические и другие связи друг с другом. Организационные отношения, складываются между подразделениями и работниками аппарата руководства предприятия, устанавливают его организационную структуру.

Организационная структура управления предприятием понимается как состав, перечень секций, служб и подразделений в аппарате управления, системная их собранность, также набор координационных и информационных связей, а так же порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии.[17]

В структуре управления предприятия акцентируются следующие элементы:

1. Звенья, отделы
2. уровни ,ступени менеджмента;
3. горизонтальные и вертикальные связи.

К звеньям, отделам управления касаются структурные подразделения и другие эксперты, осуществляющие соответствующие функции управления. К звеньям управления нужно привлекать и управленцев, выполняющих контроль и взаимосвязь работы нескольких структурных подразделений.

В начале создания звена управления лежит исполнение отделом какой-либо функции управления. Связи которые устанавливаются между отделами носят горизонтальный характер.

Под степенью управления подразумевают множество звеньев управления, занимающих определенный уровень в системах контроля организацией. Уровни контроля находятся в вертикальной корреляции и подчиняются друг другу по иерархии: управляющие более высокой уровня управления выносят решения, которые уточняются и доходят до звеньев. Которые стоят ниже. Сдесь возникает пирамидная структура управления организацией.

Для данного же типа организаций свойственна линейная структура управления и вертикальное подчинение.[4] Обычно можно поделить организацию на два отдела - технический и юридический: в техническом отделе трудятся над самим объектом недвижимости, а в юридическом всеми бумагами, требуемыми для договоров с объектом то есть документами физического или юридического лица, осуществляющего сделку, и свидетельства, предоставленными техническим отделом.



Рисунок 1.1 - Организационная структура ООО «Проект-Сервис»

Генеральный директор непосредственно занимается самыми важными делами организации, ведет контроль, проверяет работу своих, подчиненных, заключает крупные сделки и контракты.

Заместитель директора по финансам ВЫПОЛНЯЕТ экономическую политику организации, создает и выполняет меры по снабжению ее финансовой устойчивости.

Управляет деятельностью по контролю финансов исходя из стратегических целей, задач и будущего роста организации, по выявлению источников финансирования с учетом рыночной обстановки. Совершает анализ и оценку финансовых рисков, создает меры снижения их к минимуму, гарантирует контроль за выполнением финансовой дисциплины, точным и полным выполнением договорных обещаний и притоком доходов, регламентом оформления финансово – хозяйственных дел с поставщиками, кредитными организациями, заказчиками, а также дел внешнеэкономической деятельности. Является главным по созданию налоговой политики организации, налоговому планированию и улучшению налогообложения, модернизации учетной политики, по подготовке и проведению выпуска ценных бумаг, анализу и оценке денежной заманчивости проектов и целесообразности вложения средств, управляет соотношениями собственного и заемного капитала.

Выполняет сотрудничество с кредитными фирмами по вопросам размещения временно свободных денежных средств, выполнения операций с ценными бумагами, получения кредитов. Несомненно, можно сказать, что заместитель директора по финансам является главным бухгалтером предприятия.

Основной задачей менеджера организации является регулирование и контроль за добросовестным выполнением функций работника. Создания рабочего настроения, побуждение своих работников путем поиска их потребностей, которые могут стать причиной для работы, ведь работа в такой организации становится обыденной без ясной цели, мотива работника нахождения там.

Менеджер осуществляет не только контроль за выполнением работы, но и созданием мотивационного проекта (ежеквартальное поощрение путем передачи бесплатных путевок в санатории наилучшим, денежные вознаграждения за лучшую сделку. Так же менеджер занят маркетинговыми делами организации:

- 1 Анализирует рынок конкурентов;
- 2 Поплазирует организацию за счет рекламной кампании;
- 3 Розыскивает новые объекты

Принято считать, что в услугах риелтора заинтересованы продавцы и арендодатели квартир. В большей степени это действительно так. Риелтор возьмет на себя поиск клиента, разместив объявления, проводя первичные переговоры и демонстрацию недвижимости потенциальному покупателю.

Кроме этого, риелтор, обладая знанием рынка недвижимости изнутри, подскажет оптимальную цену продажи, которая в общем случае может отличаться от оценки независимой экспертизы. Источником разницы в ту или иную сторону служит сложившийся к данному моменту баланс между спросом и предложением, требования по срокам продажи. Так же риэлторы являются наставниками стажеров, которые прибыли в компанию не так давно, и которых надо научить организовывать сделки с потенциальными клиентами.

Секретарь - это помощник и правая рука руководителя. В то время, как руководитель занимается решением глобальных производственных вопросов, секретарь обеспечивает административную и управленческую деятельность.

В должностные обязанности секретаря входит: прием посетителей; прием телефонных звонков; ведение делопроизводства; организация совещаний; заказ канцтоваров для офиса

1.5 Отраслевые особенности функционирования

Отрасль – это совокупность организаций, предприятий, объединенных тождественностью производимой продукции, услуг и удовлетворяемых ими потребностей.

Организации, проделывающие операции с недвижимым имуществом различны; строители и риэлторы, оценщики и рекламные агентства, юридические фирмы и страховые компании, банки и биржи недвижимости, Российская гильдия

риэлторов, Российское общество оценщиков и другие, некоммерческие и коммерческие предприятия. Отрасль и ее значение в народном хозяйстве очень значительна.

Недвижимость играет главную роль в общественной и экономической жизни – она является натуральным пространственным базисом, на котором разворачивается социальная жизнь и хозяйственное дело, служит составной частью активов любого предприятия и учреждения, может анализироваться в качестве независимого объекта управления, быть инвестиционным активом.

Субъекты отрасли делятся на: Первый сектор отрасли (создание и развитие объектов недвижимости) является базовым. Главной фигурой в создании и развитии недвижимости является дэвелопер (от англ. Developer – проявитель застройщик). Его назначение – освоение земельных участков под застройку, строительство (реконструкция, реставрация) объектов.

Сама деятельность называется дэвелопмент (от англ. development – развитие, новое строительство, застройка). Как правило, дэвелопер сам не создает, он согласовывает работу участников этого сектора отрасли – несет ответственность перед инвесторами потребления их средств, перед банками за возвращение взятых кредитов, несет обязательство перед государственными органами за добротность проекта, перед подрядчиками в положенный срок финансирования работ, перед потребителями (заказчиками) за сроки и качество сдаваемой недвижимости.

Следующим участником в секторе совершенствования недвижимости являются инвесторы, гарантирующие работу дэвелопера финансовыми ресурсами.

Инвесторы могут быть:

- 1) физические лица (индивидуальные);
- 2) институциональные или коллективные – государственные, муниципальные органы управления, инвестиционные компании и фонды, специализированные фонды и компании (пенсионные, страховые и др.);
- 3) профессиональные – банки и финансовые компании, риэлторские фирмы и т.д.

Руководитель недвижимым имуществом является юридическим или физическим лицом, который по договору с собственником недвижимости и в его заинтересованности проводит физические и юридические действия. Эти действия включают в себя владение и пользование, но не распоряжение, строительные и залоговые операции, трастовые и обменные, инвестиционные и риелторские и т.д.

Предметом управления являются жилые, офисные, производственные, складские отдельные здания и сооружения, имущественные комплексы предприятий всех форм собственности, жилой фонд (муниципальный, ведомственный, частный), земельный фонд, лесной фонд и др. Например, управление зданиями и постройками предполагает осуществление действий и операций по поддержанию их в хорошем состоянии, ремонт, обеспечение сервиса, руководство обслуживающих работниками, создание необходимых условий для пользователей, определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и многое другое в целях наиболее эффективной эксплуатации недвижимости в интересах владельца.

Субъектами управления являются: собственники недвижимости, владельцы и пользователи, арендаторы, инвесторы, риелторы, профессиональные посредники, уполномоченные государственные и муниципальные органы.

Стратегической целью регулирования служит сбережение и по возможности увеличение рыночной стоимости доверенных субъекту управления объектов недвижимости, определение объективности базы для арендных платежей и налогов с учетом появляющихся общеэкономических, рыночных, инфраструктурных изменений. Это предполагает прогнозирование динамики внешних и внутренних условий, оценку рисков, рентабельности, выбор, исходя из стратегических целей, тактических и оперативных, разработку конкретных операций, составление графика работ, контролирование и оценивание результатов управления недвижимостью, уточнение управленческих операций.

Институциональный сектор (лат. Institutum – устанавливающий, учреждающий, контролирующий) вводит цели (материальные, социальные, духовные)

и цель работы в отрасли в определенное русло, задавая «усовия», обеспечивает допустимости совершаемых действий и соблюдение льгот всех участников.

Данная работа направляется: – органами законодательной власти (Федеральное Собрание: Госдума и Совет Федерации; органы представительной власти субъектов РФ, городов и районов), имеющих комиссии по собственности и приватизации; по бюджету, банкам и финансам; экономической политике, аграрным и земельным отношениям, социальным вопросам – органами исполнительной власти: Министерское государственное имущество, Российский фонд федерального имущества, Федеральное управление по банкротству,

Министерство по антимонопольной политике, Госкомзем, Госкомитет по строительству, архитектуре и жилищной политике, Минюст (органы регистрации прав на недвижимость, суды), территориальные органы перечисленных ведомств; – госорганами специального учета состояния и движения недвижимости (Главное управление Федеральной регистрационной службы и ее региональные подразделения, Госстрахнадзор, нотариальные конторы, муниципального жилья, районные земельные комитеты, комитеты органы градостроительства и архитектуры).

Институциональный сектор создает нормативную базу для работы отрасли (законы, правила, инструкции, положения и т.п.), отнимает и предоставляет статус профессиональных участников (лицензирование, регистрации, предоставление прав уполномоченным лицам), устанавливает обязательные требования к содержанию и качеству различных видов деятельности по операциям с недвижимостью, регулирует выполнение установленных норм и правил, а за их невыполнение вводит запреты и санкции на деятельность; выкупает для общественных нужд объекты недвижимости, находящиеся в собственности.[7]

Применяет также экономические: налогообложение имущества и льготы по налогам, амортизационная политика, выпуск жилищных сертификатов, предоставление безвозмездных субсидий и льготных ссуд для определенных категорий граждан, разработка целевых программ (процветание маленьких и средненьких городов, государственная программа жилищной реформы «Жильё» и

др.). В секторе оборота прав на недвижимость главными фигурами являются продавцы, покупатели недвижимости и посредники между ними – риелторы (брокеры). В этом им помогают сюрвейторы недвижимости, маркетологи, рекламно – информационные агентства, юридические и страховые компании, банки, некоммерческие организации, биржи недвижимости.

В некоммерческие организации, входят: Российская гильдия риелторов, региональные ассоциации риелторов Российское общество оценщиков,

Ассоциация ипотечных банков и другие организации, включающие почти две тысячи банков, компаний, агентств, осуществляющих брокерскую и строительную деятельность, оценку недвижимости и ипотечное кредитование, страхование и юридическую деятельность во всех округах страны. Их функции: формирование профессионального рынка недвижимости и автономный контроль работы его участников на современной законодательной основе и деловой этике.

Они организуют обучение и сертификацию риелторов, исследуют аналитические обзоры состояния и направленности развития разных секторов рынка недвижимости, формируют базы данных, дополняют друг друга с государственными и муниципальными органами.

Основная специфика деятельности в этом секторе рынка является брокерская (от англ. broker – посредник, маклер).

Брокеры, работающие в сфере недвижимости, называют риелторами (от англ. real – действительный, настоящий). Риэлтерская деятельность проводится как юридическими лицами, фирмами, агентствами, компаниями, так индивидуальными предпринимателями (агентами, маклерами, брокерами, риэлторами) на основе договора, представляющего в гражданско-правовой сделке интересы продавца или покупателя недвижимости.

В перечень риэлтерских операций обычно включаются: продажа (сдача) жилых и нежилых помещений с аукционов и на конкурсной основе, сделки купли-продажи, дарения, обмена, по расселению коммунальных квартир, выселению жителей реконструируемых домов, сдача в аренду земельных участков. Важная

масса посреднических операций сегодня проходит через специализированные фирмы – риелторские и брокерские.

В целях создания условий, направленных на развитие малого бизнеса на территории Ханты-Мансийского автономного округа, приняты и реализуются закон автономного округа от 27 декабря 2007 года № 213-оз «О развитии малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре»[18], и целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2014-2016 годы и на период до 2017 года».

Финансирование Программы в 2014 году составило 2304,5 млн. рублей, что больше аналогичного показателя 2013 года на 285,2 млн. рублей или на 14,1%, из общего объема средств, полученных на финансирование программы в 2012 году на долю федеральных средств пришлось 193,5 млн. рублей.

В целях координации действий всех органов власти, прозрачности и эффективности принимаемых управленческих решений в Югре действует Совет по развитию малого и среднего предпринимательства при Губернаторе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

В соответствии с принятыми в 2012 году решениями Совета, а именно в сфере налогообложения были:

-приняты законы автономного округа от 9 ноября 2012 года № 122-оз «О патентной системе налогообложения на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» и № 123-оз «Об установлении на календарный 2013 год размеров потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения», реализация которых позволит упростить процедуру учета и отчетности субъектам малого предпринимательства, процесса администрирования налоговых платежей с этих субъектов, повышать интерес органов местного самоуправления в сти-

-мулировании легализации и развития на их территориях предпринимательской деятельности и за счет этого увеличения доходной базы бюджета.

В сфере имущественных отношений:

-продлен до 2017 года срок действия льготной цены выкупа земельных участков: при продаже участков собственникам расположенных на них объектов недвижимого имущества выкупная цена не превышает 2,5 % их кадастровой стоимости либо десятикратного размера ставки земельного налога за единицу площади земельного участка;

-установлен порядок формирования, ведения и опубликования перечня государственного имущества Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, в результате чего субъекты предпринимательства оперативно получают информацию об имеющихся наличии свободных помещениях для предоставления в аренду и их характеристики;

-внесены изменения в порядок разработки и утверждения органами местного самоуправления схем размещения нестационарных торговых объектов на земельных участках, в зданиях, строениях, сооружениях, находящихся в государственной собственности или муниципальной собственности, предусматривающие рекомендации органам местного самоуправления автономного округа при утверждении схем осуществлять публичные слушания принимаемых решений, в результате чего исключена возможность наличия административного барьера;

-внесены изменения в целевую программу развития предпринимательства, согласно которым предусмотрено возмещение расходов на строительство недвижимого имущества в труднодоступных и отдаленных местностях автономного округа для целей предоставления товаров и услуг населению (за исключением товаров подакцизной группы), компенсация муниципальным районам автономного округа затрат на строительство объектов имущества в целях дальнейшей передачи объектов бизнесу для ведения предпринимательской деятельности.

На территории автономного округа создана инфраструктура поддержки

малого и среднего предпринимательства, представленная филиалами и представительствами Фонда поддержки предпринимательства Югры, Торговопром, палат ООО «Окружной бизнес-инкубатор», НО «Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» АУ «Технопарк высоких технологий Ханты-Мансийского автономного округа – Югры».

1.6 SWOT анализ (место организации на рынке, конкурентоспособность)

SWOT –это часть слов Strengths (силы), Weaknesses (слабости), Opportunities (благоприятные возможности) и Threats (угрозы).

Внутренняя атмосфера предприятия отображается в основном в силах и слабостях, а внешняя – в возможностях и угрозах.

SWOT– анализ подразумевает, во-первых, обнаружение внутренних сильных и слабых сторон организации, а также внешних возможностей и угроз, и, во-вторых, формирование связей между ними.

SWOT-анализ способствует дать ответ на следующие вопросы:

1. Прибегает ли организация внутренние сильные стороны или отличительные достоинства в своей стратегии? Если организация не имеет отличительных достоинств, то какие из ее возможных сильных сторон могут ими стать?

2. Являются ли недостатки организации ее незащищенными местами в конкуренции и/или они не дают возможности применить определенные положительные условия? Какие недостатки требуют исправления, исходя из стратегических соображений?

3. Какие положительные условия дадут организации действительные шансы на успех при использовании ее умелости и доступа к запасам?

Любое распределение начинается со всестороннего исследования рыночной обстановки, в которой работает организация, и оценки типов возможностей и

угроз, с которыми она может встретиться. Начальной точкой для подобного исследования может послужить SWOT-анализ, один из самых известных видов анализа в маркетинге. SWOT - анализ предоставляет возможность найти и структурировать сильные и слабые стороны организации, а также вероятные возможности и угрозы. Достигается это за счет того, что управляющие должны сопоставлять внутренние силы и слабости своей организации с возможностями, которые дает им рынок. Исходя из качества сходства делается вывод о том, в какой ориентации организация должна развивать свой бизнес и в конечном итоге определяется распределение ресурсов по сегментам.

Технология применения SWOT-анализа:

- Создание перечня сильных и слабых сторон
- Формирование перечня опасностей и возможностей
- Выявления связи между различными элементами перечней
- Рассмотрение разных вариантов.

Вследствие того, что SWOT-анализ прост, он стал легок в использовании, любой, кто знаком с организацией и имеет мнение о рынке, может написать простой SWOT. Присущая легкость может привести к поспешным и необдуман-ным выводам, полным таких неопределенных и двусмысленных понятий, как “современное оборудование”, “эксплуатационная характеристика”, “цены”.

Главные правила составления SWOT-анализа:

Правило1. Уточнение области разработки.

Если осуществлять общий анализ, захватывающий весь бизнес, то, скорее всего, он будет слишком обобщенным и безрезультатным для управляющих, которым нужны возможности на конкретных участках. Только уточнение участка анализа гарантирует фактическое нахождение наиболее главных для этого участка сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Естественно, рациональным является выполнение SWOT-анализа по разным ориентациям деятельности организации. И только если организация загружена созданием одного продукта

или работает в одном векторе, то может быть и рационально делать SWOT-анализ организации в общем.

Правило 2. Четкое понимание терминов

Нужно четко проводить грань между элементами SWOT: силы, слабости, возможности, угрозы. Сильные и слабые стороны – это внутренние особенности организации, ей управляемые. Возможности и угрозы взаимодействуют с рыночной средой и не подчиняются организации.

Правило 3. Установление оценок с положения рынка.

Необходимо вносить в анализ сильные и слабые стороны в том виде, как они понимаются конкурентами и клиентами (покупателями). Сильная сторона будет сильной только тогда, когда таковой ее увидит рынок. В анализ необходимо вовлекать только те достоинства и слабости, которые главным образом могут влиять на рынок.

Правило 4. Путь к непредвзятости

Надлежит применять многообразную информацию. Не следует давать поручение осуществление разработки одному человеку. Углубленный анализ допустим лишь в результате групповой оценки и «Брейншторма» (обмен идеями) SWOT -анализ должен в большей степени образовываться на непредвзятых фактах.

Правило 5. Точность формулировок.

Следует отказываться от странных и непонятных формулировок. Чем они точнее, тем выгоднее будет результат анализа. Создание общей базы частично выведенных информационных логических характеристик (единиц) наглядного вида для SWOT-анализа является иной задачей.

сочетание элементов SWOT-анализа и образованные ими определенные стратегии:

1. Сочетание “возможности – сильные стороны” создают стратегию развития.

2. Сочетание “возможности – слабые стороны” создают стратегию для внутренних преобразований.

3. Сочетание “угрозы – слабые стороны” расценивается как ограничение стратегического развития.

4. Сочетание “угрозы – сильные стороны” используется как стратегия возможных достоинств.

Достоинства SWOT-анализа.

SWOT-анализ в литературе обращает внимание на его лучшие стороны:

- Дает возможность выделить и объединить сильные, слабые стороны организации, а также скрытые возможности и угрозы;

- Полезен и легок в использовании;

- Дает возможность определять связь между ресурсами и трудностями организации;

- Предоставляет установление связи между сильными и слабыми сторонами организации;

- Не запрашивает для своего выполнения большой базы данных;

- Дает возможность выявить вариации благополучного существования организации;

- Дает возможность дать оценку показателям прибыльности организации и сопоставить их с показателями конкурентов;

- Формирует требования для оценки внутренних запасов организации;

- Предоставляет директорам возможность наращивать и закреплять конкурентные достоинства;

- Осведомляет о возможных проблемах;

- Гарантирует более прозрачное представление обстановки на рынке;

- Помогает найти рациональный вектор развития организации;

- Предоставляет возможность ускользнуть от опасностей;

- Способствует выразить в виде логически согласованной схемы взаимодействие сил, возможностей и угроз, слабостей, сопровождающих работу организации.

Многие авторы, с возникновением SWOT - анализа обозреватели предприятия извлекли приспособление для улучшения своей интеллектуальной деятельности.

Использование SWOT-анализа предоставляет шанс классифицировать все имеющиеся данные и выносить обдуманые решения, касающиеся роста бизнеса.

Главный недостаток SWOT-анализа.

Несомненно, авторы, излагающие содержание SWOT- анализа и методику его осуществления, выделяют особое внимание на его достоинствах, остается совершенным, что при этом не достигается главное – нет количественных оценок тех заключений и решений, которые берутся на основе анализа. Нет той степени непредвзятости, которую всегда приносит использование математических подходов и моделей. SWOT-анализ на сегодняшний день остается сугубо описательным и наглядным. В этих рамках заключения и решения всегда бесконечно зависимы субъективным влияниям, они в важной степени зависят от опыта и профессиональной облученности экспертов, участвующих в SWOT-анализе, от умения аргументировано сверять многообразные факторы и учитывать их комплексные взаимосвязи. В этом виде SWOT-анализ не в состоянии дать главное: количественно определить угрозы и возможности, слабые и сильные стороны, вариации мониторингов и других всевозможных действий. Желательно обратить SWOT-анализ в научный метод.

В таблице 1.1 приведен SWOT-анализ ООО «Проект-Сервис»

Таблица 1.1 - SWOT-анализ ООО «Проект-Сервис»

Сильные Стороны(S)	Угрозы (Т)
<ul style="list-style-type: none"> – Высокое качество предоставляемых услуг; – Быстрое предоставление услуг; – Низкие цены на услуги относительно конкурентов; – Значительный опыт компании на рынке недвижимости; – Обширная база объектов; – Юридическая проверка объектов 	<ul style="list-style-type: none"> – Конкуренция на рынке; – Недоверие людей к агентствам недвижимости; – Повышение процентной ставки на вторичное жилье – Развитие самостоятельного поиска клиентами объектов недвижимости
Слабые Стороны (W)	Возможности (O)
<ul style="list-style-type: none"> – Недостаточное финансирование рекламной кампании; – Территориальное положение офиса – Отсутствие постоянной группы клиентов; – Неразвитая офисная сеть компании; – Отсутствие рабочего сайта – Отсутствие сотрудничества со страховыми компаниями 	<ul style="list-style-type: none"> – Рост продаж от застройщиков; – Рост доходов населения; – Развитие ипотечного кредитования – Большой выбор персонала на рынке труда

Выполненный SWOT-анализ предоставляет возможность сделать вывод, что у ООО «Проект-Сервис» такие же возможности и угрозы, что и у других компаний. Учитывая слабые и сильные стороны конкурентов, организация может создать такое предложение клиентам, которое разрешит удерживать конкуренцию на рынке. Сегодня организация может удерживать конкурентное соперничество со стороны лидеров рынка.

Большая часть риэлторских фирм города Нижневартовска не используют рекламу из-за нехватки денежных средств. Большинство маленьких риэлторских фирм закрылись из-за недостатка денежных средств. Уменьшение количества конкурентов привело к росту числа клиентов, но и уменьшению затрат организации, связанных с оплатой рекламы.

Для успешной работы в условиях нынешней экономики, организациям нужен особый набор путей управления, использование которых окажет помощь в преодолении новых неординарных задач. Одно из условий выхода из сложившейся обстановки- это улучшение деятельности организации.

У предприятий сферы малого и среднего бизнеса возникает вопрос улучшения бизнес-процессов и затрат. Каждая организация решает свои вопросы

по своему. В условиях конкуренции главными условиями достижения успеха для агентства должны быть:

- высокое качество сервиса;
- продуктивная рекламная кампания с целью роста популяризации организации;
- расширение многообразия услуг;
- большой выбор предложений;
- партнерские программы солидарно с банками, страховыми компаниями и застройщиками.

Таким образом, стратегией данной компании является повышение роста агентства недвижимости «Проект-Сервис» для чего необходимо:

- оптимизировать работу агентства;
- создать сеть филиалов;
- усилить продвижение
- создать качественный интернет ресурс

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для обеспечения эффективной деятельности в современных условиях руководству необходимо уметь реально оценивать финансово-экономическое состояние своего предприятия, а также состояние деловой активности партнеров и конкурентов. Для этого следует: 1) овладеть методикой оценки финансово-экономического состояния предприятия; 2) использовать формальные и неформальные методы сбора, обработки, интерпретации финансовой информации; 3) привлекать специалистов-аналитиков, способных реализовать данную методику на практике.

Финансово-экономическое состояние – важнейший критерий деловой активности, надежности предприятия, определяющий его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Оно характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов).

Главная цель данного анализа – выявление наиболее сложных проблем управления предприятием в целом и его финансовыми ресурсами в частности.

Основными источниками информации для анализа экономического состояния предприятия являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Для оценки результатов финансово - экономической деятельности предприятия необходимо произвести анализ и оценку состава и структуры баланса, финансовой устойчивости предприятия, а также его ликвидности и платежеспособности, рентабельности и деловой активности.

2.1 Анализ производственно-хозяйственной деятельности

Ключевым направлением деятельности ООО «Проект-Сервис» является покупка, продажа, обмен жилья и недвижимости. Кроме того, Общество оказывает консалтинговые услуги.

Рассмотрим основные результаты работы Общества по приоритетным направлениям развития.

Основная производственная деятельность ООО «Проект-Сервис» – это продажа и аренда квартир. Таблица 2.1 и рисунок 2.1 наглядно показывают что, объем продаж: по сравнению с 2014 и 2015 году незначительно уменьшилось на 6 проданных квартир и 8 сданных в аренду. В 2016 году – наблюдается рост как продажи квартир так и аренды, а обмен квартир медленным темпом повышается. С каждым годом предприятие старается повысить свои показатели.

Таблица 2.1- Объем проданных, сданных в аренду и обмененных квартир

Показатель	Значения			Изменение тыс.руб (+,-)		Изменение, тыс.руб (+,-)
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	
Продано квартир	65	59	72	-6	13	7
Сдано в аренду квартир	71	63	70	-8	7	-1
Обменено квартир	23	24	25	1	1	2
Итого	159	146	167	-13	21	8

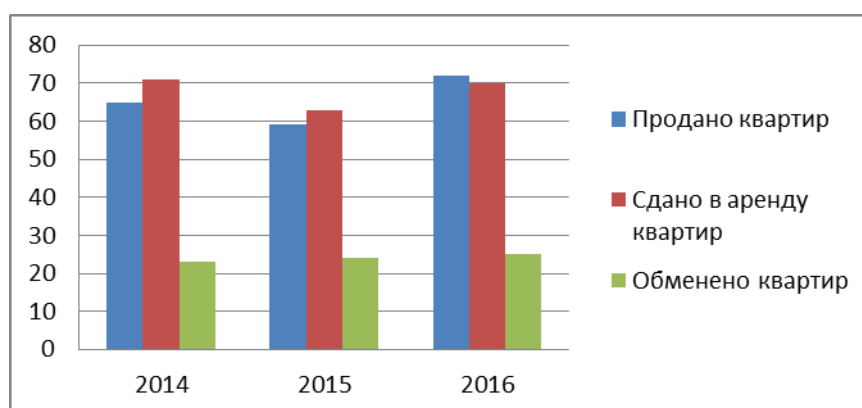


Рисунок 2.1- Объем проданных, сданных в аренду и обмененных квартир

Таблица 2.2 – Основные показатели производства ООО «Проект-Сервис» в 2014-2016 гг.

Показатели	Абсолютные величины,			Удельные			Изменения		Темп роста, %
	Тыс. руб.			Веса, %					
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Абсолютное		2014/2016
						2014/ 2015	2015/ 2016		
Выручка (нетто) от реализации продукции, работ, услуг.	12840	23450	33150	100	100	100	10610	9700	258.2
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	9400	15500	20300	73,21	66,1	61.24	6100	4800	215.9
Валовая прибыль от продажи	3440	7950	12850	26,79	33,9	38.76	4510	4900	373.5
Управленческие расходы	192	240	530				48	290	276.04
Прибыль.(убытки) от продаж	3248	7710	12320				4462	4610	379.31
Прочие операционные доходы	120	225	405				105	180	337.5
Прочие операционные расходы	65	80	100				15	20	153.8
Прибыль (убыток) до налогообложения	3303	7855	11430				4552	3575	346
Налог на прибыль и иные аналогичные платежи	1123	2670	3840				1547	1170	341.9
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	2180	5280	10057				3100	477	461.3

Анализ объемов дохода за 2014-2016 годы доказал, что объем притока от реализации услуг за данный период значительно вырос – с 12,8 до 33.1 миллионов рублей (увеличился на 20,3 миллиона рублей). При этом объем затрат в организации поднялся с 9,4 миллионов до 20.3 миллиона рублей (видится повышение на 10.9 миллиона). Так как скорость повышения прибыли превышает скорость увеличения затрат, можно сделать вывод о повышении результативности экономической деятельности предприятия. Ее итогом стало повышения объема валовой прибыли от продаж – с 3,4 миллионов до 12,8 миллионов рублей (почти в 3 раза).

Административные затраты в организации увеличиваются более медленной скоростью: с 192 тысяч они увеличились до 530 тысяч рублей.

По результатам продаж, организация в 2014 году извлекла доход в размере 3,2 миллиона рублей, по результатам продаж в 2015 году она возросла до 7,7 миллионов рублей, а в 2016 возросла до 12,3 миллионов.

В 2016 году фиксируется значительный прирост операционной деятельности. Другие операционные затраты в организации увеличились с 65 до 100 тысяч рублей. При этом прочие операционные доходы возросли с 120 тысяч до 405 тысяч рублей. В общем, доходы до налогообложения в 2014 году составляла всего 3,3 миллиона рублей, в 2015 году – 7,8 миллиона, а в 2016 достигла отметки 11.4 миллиона.

Налог на прибыль в 2014 году составил 1,1 миллиона рублей, в 2015 году – 2,6 миллиона, а в 2016 дошел до 3.8 миллиона рублей. По результатам деятельности в 2014 году, предприятие получило 2,1 миллиона рублей чистой прибыли. Результаты деятельности организации в 2014-2015 годах значительно перспективнее: чистая прибыль остается на уровне 5,2 миллиона рублей.

Результатом 2016 года стало 10 миллионов рублей, что свидетельствует о хорошем положении компании на рынке. Сбережение данных перспектив предоставит агентству оптимизировать свое финансовое состояние.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

2.2.1 Анализ состава и структуры баланса

Анализ финансово-экономического состояния ООО «Проект-Сервис» следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса.

Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

- 1) стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- 2) иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
- 3) мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также их изменений.

Таблица 2.3 - Структура активов ООО «Проект-Сервис» в 2014-2016 гг.

Показатель	Остатки по балансу, тыс.руб			Изменение тыс.руб (+,-)		Темп роста (снижение), %		Структура активов и пассивов, %			Изменение, % (+,-)	
	2014	2015	2016	2014/ 2015	2015/ 2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
АКТИВЫ												
I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ												
Основные средства	350	720	1040	370	320	205,7	144,45	4,5	4,06	4,75	-0,43	0,69
Прочие внеоборотные активы	38	52	71	14	19	136,9	136,53	0,49	0,3	0,32	-0,19	0,03
ИТОГО по разделу I	388	772	1111	434	339	228,40	143,91	4,34	4,35	5,07	0,01	0,71
II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ												
Запасы	4300	6700	8100	2 400	1400	155,81	120,89	55,26	37,80	36,98	-17,46	-0,81
Дебиторская задолженность	750	1520	3250	770	1730	202,67	213,81	9,64	8,57	14,83	-1,061	6,26
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 300	8500	9000	6 200	500	369,56	105,89	29,56	47,96	41,09	18,39	-6,86
Прочие оборотные активы	87	223	440							2		
ИТОГО по разделу II	7 442	16951	20790	9509	3839	227,78	122,64	95,65	95,64	94,92	-0,01	-0,71
БАЛАНС	7 780	17723	21901	9943	4178	227,80	123,57	100	100	100	-	-

При анализе структуры имущества организации нужно выделить следующее:

Часть внеоборотных активов в структуре имущества организации очень мала и находятся на уровне 5%. Остальные 95% приходятся на часть оборотных активов, что показывает о достаточно высоком уровне ликвидности имущества предприятия. Структура оборотных активов следующая: большая часть в 2014 году приходится на часть запасов (55% от валюты баланса), тем не менее к 2016 году часть запасов уменьшается до 37,8%, невзирая на рост их стоимости на 2,4 миллиона рублей. Вызвано это значительным ростом объема имущества, находящегося на балансе предприятия. Несомненно, значительный объем имеет дебиторская задолженность. Большая часть дебиторской задолженности и ее увеличение в натуральном выражении является беспокойным признаком: организация тем самым соединяет свои оборотные активы, снижая свою мобильность и эффективность использования оборотного капитала. Важно отметить, что неблагоприятная динамика дебиторской задолженности указывает на относительное выражение темпа роста указанной задолженности поменьше темпа роста объема имущества организации.

Существенное увеличение валюты баланса обусловлено в основном высоким увеличением объема финансов. В натуральном выражении, повышение в период с 2014 по 2016 годы составил 6,2 миллиона рублей, что повысило часть финансов в имуществе организации с 29,37 % до 47,96 %. В целом, объем имущества организации в указанный период поднялся с 7,8 миллионов рублей до 21.9 миллионов – то есть на 14.1 миллиона рублей. Данная тенденция показывает о значительном повышении обстановки в организации.

Таблица 2.4 - Структура пассивов ООО «Проект-Сервис» в 2014-2016 гг.

Показатель	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменение тыс.руб. (+,-)		Темп роста (снижение), %		Структура активов и пассивов, %			Изменение, % (+,-)	
	2014	2015	2016	2014/ 2015	2015/ 2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПАССИВ												
III.КАПИТАЛИ РЕЗЕРВЫ												
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	0,00	0,00	100	100	0,13	0,06	0,04	-0,07	-0,01
Резервный капитал				-	-	100	100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	91	2100	5270	2009	3170	2307,69	250	1,16	11,85	22,22	10,69	10,37
ИТОГО по разделу III	101	2100	5280	1999	3180	2079,21	251,43	1,29	11,85	22,27	14,42	4,17

Продолжение таблицы 2.4

Показатель	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменение тыс.руб. (+,-)		Темп роста (снижение), %		Структура активов и пассивов, %			Изменение, % (+,-)	
	2014	2015	2016	2014/ 2015	2015/ 2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПАССИВ												
IV.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Заемные средства			0,00	0,00	0,00			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV	0,00	0,00	0,00	-	-	-	0,00	0,00	-	-	-	-
V.КРАТКОСРОЧНЫ Е ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Заемные средства				0,00	0,00			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность	772	1326	1843	554	517,00	171,76	138,99	88,43	38,70	25,87	-49,73	-12,83
ИТОГО по разделу V	772	1326	1843	554	517,00	171,76	138,99	88,43	38,70	25,87	-49,73	-12,83
БАЛАНС	873	3426	7123	2553	3697,0	392,44	207,91	100,00	100,00	100,00	-	-

При анализе источников формирования активов организации выделяют следующие особенности;

Объем собственного капитала предприятия в 2014 году составляет всего 1% от валюты баланса. Несомненно, за счет повышения нераспределенной прибыли на 5280 миллиона рублей в 2016 году часть собственного капитала при формировании имущества организации возросла до 12%.

Четвертый раздел бухгалтерского баланса – долгосрочные пассивы – в 2014 году не было. В 2016 году организация воспользовалась привлечением долгосрочного кредита в размере 2,3 миллионов рублей, что создало 18,43 % от валюты баланса.

Оставшаяся доля пассивов – 98,71 % в 2014 году и 74,83% в 2016 году – создана краткосрочными обязательствами, а точнее – за счет кредиторской задолженности организации. В стоимостном выражении объем краткосрочных обязательств, тем самым, вырос за рассматриваемый период с 7,7 миллионов рублей до 18,43 миллионов рублей, то есть на 10,74 миллиона рублей (наблюдается увеличение на 71%).

Несомненно, организация в 2014 году была на 98,71 %, в 2015 году на 74,83 %, а в 2016 на 39,63 оплачено за счет кредиторской задолженности, может означать о возможности приближения существенных негативных проблем в то случае, когда на задолженность организации перед кредиторами будет обращено взыскание. Директорату организации в неотложном порядке требуется приумножить часть собственного капитала при формировании запасов, а также огградить себя от возможных затруднений и расплатится с долгосрочным кредитом. Оборотные средства обеспечивают непрерывность производственного процесса. Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Проанализируем изменения в мобильной части активов общества с помощью таблицы 2.5

Таблица 2.5 - Состав изменения структуры оборотных активов
ООО «Проект-Сервис» за 2014–2016 гг.

Статьи запасов	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменение тыс.руб. (+,-)		Темп роста (снижение), %		Изменение, % (+,-)	
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
	1	2	3	4	5	6	7	11	12
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	4281	6688	7320	2407	632	156.22	109.45	99.44	99.71
Расходы будущих периодов	19	12	15	-5	3	63.15	125	0.44	0.2
НДС по приобретенным ценностям	5	8	7	3	-1	160	87.5	0.12	0.09
Запасы и НДС	4305	6708	7341	2403	663	155.82	109.43	100	100

При анализе запасов важно выделить, что их основная часть (больше 99%) создана за счет материалов и других аналогичных ценностей. Часть затрат будущих периодов, а также НДС по приобретенным ценностям, крайне мала и составляет меньше 1%.

В стоимостном выражении объем запасов в отличии от 2014 года увеличился на 28% и составил на конец 2016 года 7.3 миллиона рублей.

2.2.2 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование (пополнение) запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные (и краткосрочные кредиты и займы). Анализируя соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

1) Наличие собственных оборотных средств – определяется как разница величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений (внеоборотных активов):

$$E_c = I_c - F, \quad (1)$$

где E_c – наличие собственных оборотных средств;

I_c – источники собственных средств

(итог раздела III «Капитал и резервы»);

F – основные средства и вложения

(итог раздела I баланса «Внеоборотные активы»).

2) Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат – определяется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$PA = OC + ПЗ + НЗП, \quad (2)$$

где E_T – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

K_T – долгосрочные кредиты и заемные средства

3) Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат – рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$PA = OC + ПЗ + НЗП, \quad (3)$$

где E_{Σ} – общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат;

K_t = краткосрочные кредиты и займы (стр. 1510, 1521 разд. V баланса «Краткосрочные обязательства»).

Рассчитаем данные показатели для ООО «Проект-Сервис» и отобразим результаты в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатель	Значения			Изменение тыс.руб (+,-)		Изменение, тыс.руб (+,-)
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	
1. Источники собственных средств (Капитал и резервы)	101	2110	5280	2009	3070	5179
2. Внеоборотные активы	388	772	1111	434	339	773
3. Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 — стр. 2)	-287	1338	4169	1051	2831	3882
4. Долгосрочные заемные средства	-	-	-	-	-	-
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных оборотных средств (стр. 3 + стр. 4)	-287	3688	4169	3401	481	3882
6. Краткосрочные заемные средства	-	-	-	-	-	-
7. Общая величина источников формирования запасов (стр.5+стр.6)	-287	3688	4169	3401	481	3882
8. Запасы и НДС	4305	6708	7341	2403	663	3036
9. Излишек (+) или недостаток (—) собственных оборотных средств (стр.3 — стр. 8)	-4592	-5370	-3172	-	-	-
10. Излишек (+) или недостаток (—) собственных и долгосрочных заемных оборотных средств (стр. 5 — стр. 8)	-4592	-3020	-3172	-	-	-
11. Излишек (+) или недостаток (—) общей величины источников формирования запасов (собственные, долгосрочные и краткосрочные заемные источники) (стр. 7 — стр. 8)	-4592	-3020	-3172	-	-	-

На основе этих показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственной деятельности, рассчитываются величины, дающие оценку размера (достаточности) источников для покрытия запасов и затрат:

1) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (4)$$

где Z – запасы и затраты (стр. 1210 + стр. 1220 разд. II баланса «Оборотные активы»);

2) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат

$$\pm E_T = E_T - Z = (E_c + K_T) - Z; \quad (5)$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат

$$\pm E_\Sigma = E_\Sigma - Z = (E_c + K_T + K_L) - Z. \quad (6)$$

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования ($\pm E_c$, $\pm E_T$, $\pm E_\Sigma$) являются базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости.

Выделяются четыре основных типа финансовой устойчивости предприятия

Таблица 2.7– Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Определяющие условия	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
1 Абсолютная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_T \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства	Высокая платежеспособность; предприятие не зависит от кредиторов
2 Нормальная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты	Нормальная платежеспособность; эффективное использование заемных средств; высокая доходность производственной деятельности
3 Неустойчивое финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T < 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации
4 Кризисное финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T < 0 \\ \pm E_\Sigma < 0 \end{cases}$	То же	Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства

Опишем данные типы финансовой устойчивости предприятия:

1) Абсолютная устойчивость показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредиторов. Такая ситуация относится к крайнему типу финансовой устойчивости и на практике встречается довольно редко. Однако ее нельзя рассматривать как идеальную, так как предприятие не использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности.

2) Нормальная устойчивость – предприятие оптимально использует собственные и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность.

3) Неустойчивой финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации.

4) Кризисное финансовое состояние – это грань банкротства: наличие просроченных кредиторских и дебиторских задолженностей и неспособность погасить их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства.

Оценивая состояние финансовой устойчивости ООО «Проект-Сервис» по вычисленным показателям обеспеченности запасов и затрат, можно сделать следующий вывод, что предприятие испытывает небольшой недостаток собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заёмных оборотных средств и недостаток общей величины источников формирования запасов.

2.2.3. Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия – степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ проводится посредством расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменений за определенный период.

Базисными величинами могут быть: значения показателей за прошлый период; среднеотраслевые значения показателей; значения показателей конкурентов; теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные или критические значения относительных показателей.

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

Коэффициент	Что показывает	Как рассчитывается	Комментарий
1 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $Kз/с$	Сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств	$Kз/с = (K_T + K_t) / I_C$ – отношение всех обязательств к собственным средствам	$Kз/с < 0,7$. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности)
2 Коэффициент маневренности K_m	Способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников	$K_m = E_C / I_C = (I_C - F) / I_C$ – отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств предприятия	$K_m = 0,2 \dots 0,5$. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия

Продолжение таблицы 2.8

3 Коэффициент обеспеченности собственными средствами K_o	Наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности предприятия	$K_o = E_C / R_a$ – отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия	$K_o \geq 0,1$. Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики.
--	---	--	---

Обозначения:

F – основные средства и вложения;

Ra – общая величина оборотных средств предприятия;

Ис – общая величина собственных средств предприятия;

Ec – величина собственных оборотных средств предприятия;

Kт – долгосрочные кредиты и займы;

Kт – краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.

Приведем значения данных коэффициентов для ООО «Проект-Сервис» в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООЛ «Проект-Сервис» за 2014-2016 гг.

Показатель	Нормативное значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств Кз/с	$< 0,7$	0,075	0,074	0,0748
Коэффициент маневренности Км	0,2 ... 0,5.	0,2	0,64	0,79
Коэффициент обеспеченности собственными средствами Ко	$\geq 0,1$	0,17	0,22	0,23

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств отображает преобладание величины заемных средств над собственными источниками их покрытия. В 2016 году хоть и встречается повышение собственных средств за счет нераспределенной прибыли, это свидетельствует о слишком большой зависимости от внешнего финансирования.

Коэффициент маневренности увеличился (с 0,2 до 0,79), что доказывает увеличение мобильности собственных средств предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами в период с 2014 года по 2016 год возрос (с 0,17 до 0,23). Из показателей следует, что в 2014-2016 годах организация обеспечивает себя запасами и затратами собственными источниками финансирования. В целом, анализ финансовой устойчивости позволяет сделать вывод о том, что финансовая устойчивость предприятия, обладает хорошими внутренними резервами для дальнейшего развития.

2.2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- 1) по степени убывания ликвидности (актив);
- 2) по степени срочности оплаты (погашения обязательств).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

А1–наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства предприятий и краткосрочные финансовые вложения;

А2–быстрореализуемые активы, включающие дебиторская задолженность;

А3–медленно реализуемые активы. К ним относятся запасы и прочие оборотные активы;

А4–труднореализуемые активы – статьи I раздела баланса «Внеоборотные активы».

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее краткосрочные обязательства, краткосрочная кредиторская задолженность;

П2 – краткосрочные пассивы: краткосрочные заемные обязательства, оценочные обязательства и прочие краткосрочные обязательства;

П3 – долгосрочные пассивы – статьи IV раздела баланса «Долгосрочные обязательства»;

П4 – постоянные пассивы – статьи раздела III баланса «Капитал и резервы», доходы будущих периодов.

Таблица 2.10 - Анализ ликвидности баланса ООО «Проект-Сервис»

Показатели актива	Значение,			Показатели	Значение,			Платежный		
	Тыс. руб.				Тыс. руб.			Излишек (недостаток), тыс р.		
Баланса	2014	2015	2016	Пассива Баланса	2014	2015	2016	2014	2015	2016
А1. Наиболее ликвидные активы	2300	8500	9000	П1. Наиболее срочные обязательства, НСО	1729	3263	8434	571	5237	566
А2. Быстро реализуемые активы	837	1743	3690	П2. Краткосрочные пассивы, КСП	-	-	-	837	1743	3690
А3. Медленно реализуемые активы	4286	6696	9343	П3. Долго срочные пассивы, ДСП	-	-	-	4286	6696	9343
А4. Трудно реализуемые активы,	388	772	1111	П4. Постоянные пассивы ПСП	82	2098	4710	306	-1326	-3599

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$\begin{cases} A_1 \geq П_1; \\ A_2 \geq П_2; \\ A_3 \geq П_3; \\ A_4 \leq П_4. \end{cases}$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств ($E_c = I_c - F$). Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной. В реальной жизни эти условия могут не выполняться. Поэтому ликвидность баланса проверяется по сумме:

$(A_1 + A_2) \geq (П_1 + П_2)$ – условие срочной или критической ликвидности баланса. Но если и это условие не выполняется, то должно выполняться условие долгосрочной ликвидности баланса: $A_3 > П_3$ – условие долгосрочной ликвидности баланса.

Таким образом, сопоставление A_1 - $П_1$ и A_2 - $П_2$ позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение A_3 - $П_3$ отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Теоретически недостаток средств одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставляя итоги активов и пассивов для нашего предприятия получаем:

$$\begin{array}{ccc}
 \begin{array}{l} 2014 \text{ г.} \\ \left\{ \begin{array}{l} A1 > П1 \\ A2 > П2 \\ A3 > П3 \\ A4 > П4 \end{array} \right. \end{array} &
 \begin{array}{l} 2015 \text{ г.} \\ \left\{ \begin{array}{l} A1 > П1 \\ A2 > П2 \\ A3 > П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right. \end{array} &
 \begin{array}{l} 2016 \text{ г.} \\ \left\{ \begin{array}{l} A1 < П1 \\ A2 > П2 \\ A3 > П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right. \end{array}
 \end{array}$$

В таблице 2.11 приведем значения сумм первых двух групп активов и пассивов анализируемого предприятия с целью оценки выполнения условия срочной ликвидности в 2015 и 2016 гг.

Таблица 2.11 – Данные активов и пассивов баланса для оценки выполнения условия срочной ликвидности

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1 + A2	3137	10243	12690
П1 + П2	1729	3263	8434

Таким образом, анализ сопоставления групп активов и пассивов демонстрирует, что в 2014 году выполняется условие абсолютной ликвидности баланса, в 2015 году и 2016 гг. – условие срочной или критической ликвидности баланса. Предприятие платежеспособно и в ближайшее время, и в перспективе.

2.2.5 Оценка относительных показателей платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия, кроме анализа ликвидности баланса, необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Цель расчета – оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Данные показатели представляют интерес не только для руководителей предприятия, но и для внешних субъектов анализа; коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности – для банков, коэффициент текущей ликвидности – для инвесторов.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$) – показывает достаточность оборотных средств предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами:

$$K_{тл} = R_a / K_t, \quad (7)$$

где R_a – текущие активы (оборотные средства);

K_t – краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.

Нормативное значение: 1,0-2,0.

$$K_{тл1} = 7442122 / 772000 = 9,64$$

$$K_{тл2} = 16951413 / 1326000 = 12,78$$

$$K_{тл3} = 20790010 / 1843000 = 11,28$$

В ООО «Проект-Сервис» наблюдается превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами как в начале, так и в конце периода. Это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании.

В случае если фактический уровень $K_{тл}$ равен или выше нормативного значения на конец периода, но наметилась тенденция его снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности за период, равный 3 месяцам:

$$K_{у.п} = \frac{K_{т.л.1} + 3/T (K_{т.л.1} - K_{т.л.0})}{2} \quad (8)$$

где $K_{т.л.0}$ – фактическое значение коэффициента ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{т.л1}$ - фактическое значение коэффициента ликвидности в конец отчетного периода;

3 - период утраты платежеспособности;

T - отчетный период, мес.

2 – нормативное значение коэффициента утраты платежеспособности.

Если $K_{y.п} > 1$, то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев, и наоборот.

$$K_{y.п} = \frac{11,28 + 3/12 (11,28 - 12,78)}{2} = 5,45 \quad (9)$$

Так как полученное значение больше единицы, то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев.

Коэффициент критической (срочной) ликвидности ($K_{кл}$) – показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами:

$$K_{кл} = (D+r_a)/K_t, \quad (10)$$

где D – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

r_a – дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев.

Нормативное значение: ≥ 1

$$K_{кл1} = (23000 + 750682) / 772000 = 5,97$$

$$K_{кл2} = (85000 + 1520929) / 1326000 = 6,15$$

$$K_{кл3} = (90000 + 3250000) / 1843000 = 6,76$$

В ООО «Проект-Сервис» этот показатель соответствует нормативным значениям, а, значит, предприятие способно своевременно погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) – показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса:

$$K_{ал} = D / K_t. \quad (11)$$

Нормативное значение показателя: $K_{ал} \geq 0,2 \dots 0,5$

$$K_{ал1} = (2300+0)/772000=0,02$$

$$K_{ал2} = (8500+0)/1326000 = 0,006$$

$$K_{ал3} = (9000+0)/1843000= 0,004$$

Низкое значение данного показателя в 2014, 2015 и в 2016 гг. для ООО «Проект-Сервис» свидетельствует о снижении платежеспособности предприятия.

В таблице 2.12 сведены полученные результаты по оценке ликвидности.

Таблица 2.12 – Показатели ликвидности для ООО «Проект-Сервис» в динамике 2014 – 2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1 Коэффициент ликвидности:			
-текущей	9,64	12,78	11,28
-критической	5,97	6,15	6,76
-абсолютной	0,02	0,006	0,004
2 Коэффициент утраты платежеспособности			5,45

Также с помощью ранее вычисленных показателей, можно рассчитать вероятность банкротства предприятия.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества. Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

2.2.6 Оценка деловой активности предприятия

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т.д. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т.д. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т.е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

1) Чистая прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после расчетов с бюджетом по налогу на прибыль.

$$Pr_{2014} = 3303 - 1123 = 2180 \text{ тыс. руб.}$$

$$Pr_{2015} = 7855 - 2670 = 5280 \text{ тыс. руб.}$$

$$Pr_{2016} = 11430 - 3840 = 10057 \text{ тыс. руб.}$$

В 2014 прибыль увеличилась на 3100 млн рублей, в 2016 – на 4777 млн рублей. Несмотря на увеличение суммы налогообложения, чистая прибыль возрастала. Связано это с тем, что темпы прироста выручки выше темпов прироста себестоимости проданной продукции (т.е. увеличивалась валовая прибыль); уменьшались управленческие расходы (и, следовательно, увеличилась прибыль от продаж).

Коэффициент общей оборачиваемости капитала, O_k . Показывает скорость оборота всех средств предприятия:

$$O_k = V/B_{cp}, \quad (12)$$

где B_{cp} – средний за период итог баланса.

$$O_{k2014} = 12849/7834,7 = 1,64$$

$$O_{k2015} = 23450/17765,15 = 1,32$$

$$O_{k2016} = 33150/23678,57 = 1,4$$

Коэффициент общей оборачиваемости капитала имеет тенденцию уменьшаться и увеличиваться. Это показывает, что скорость оборота всех средств предприятия вполне стабильна.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, $O_{об}$. Отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период, или сколько рублей оборота (выручки) приходится на каждый рубль данного вида активов:

$$O_{об} = V/R_{a,cp}, \quad (13)$$

Где $R_{a,cp}$ – средняя за период величина оборотных активов.

$$O_{об2014} = 12849/7427,16 = 1,73$$

$$O_{об2015} = 23450/16992,75 = 1,38$$

$$O_{об2016} = 33150/20718,75 = 1,6$$

Для ООО «Проект-Сервис» данный показатель имеет стабильную динамику, что является положительным фактором развития, т.к. высвобождение оборотных активов из оборота означает, что стала требоваться их меньшая сумма

для обеспечения данного уровня текущей деятельности коммерческой организации.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств, $O_{м.ср}$. Скорость оборота запасов и затрат, т. е. число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму:

$$O_{м.ср} = V/Z_{ср}, \quad (14)$$

где $Z_{ср}$ – средняя за период величина запасов и затрат.

$$O_{м.ср2014} = 12849/4297,32 = 2,99$$

$$O_{м.ср2015} = 23450/6700 = 3,5$$

$$O_{м.ср2016} = 33150/8085,36 = 4,1$$

Увеличение темпа прироста коэффициента оборачиваемости – положительный факт, свидетельствующий о повышении эффективности использования данных активов.

Средний срок оборота материальных оборотных средств, $C_{м.ср}$. Показывает продолжительность оборота материальных средств за отчетный период.

$$C_{м.ср} = 365/O_{м.ср}, \quad (15)$$

$$C_{м.ср2014} = 365/2,99 = 122,07 \text{ дня}$$

$$C_{м.ср2015} = 366/3,5 = 104,28 \text{ дня}$$

$$C_{м.ср2016} = 365/4,1 = 89,02 \text{ дня}$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, $O_{д/з}$. Показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного предприятием.

$$O_{д/з} = V/r_{а.ср}, \quad (16)$$

где $r_{а.ср}$ – средняя за период дебиторская задолженность.

$$O_{д/з2014} = 12849/750,52 = 17,12$$

$$O_{д/з2015} = 23450/1520,75 = 15,42$$

$$O_{д/з2016} = 33150/3250 = 10,2$$

При уменьшении оборачиваемости происходит повышение значения показателя, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами. Таким образом, в 2014-2016 годах изменение благоприятное.

Средний срок оборота дебиторской задолженности, $C_{д/з}$. Показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях.

$$C_{д/з} = 365 / O_{д/з}, \quad (17)$$

где $O_{д/з}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$$C_{д/з2014} = 365 / 17,12 = 21,32 \text{ дня}$$

$$C_{д/з2015} = 365 / 15,42 = 23,66 \text{ дня}$$

$$C_{д/з2016} = 365 / 10,2 = 35,79 \text{ дня}$$

Повышение показателя – неблагоприятная тенденция.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, $O_{к/з}$. Скорость оборота задолженности предприятия, ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности:

$$O_{к/з} = V / r_{п.ср.}, \quad (18)$$

где $r_{п.ср.}$ – средняя за период кредиторская задолженность.

$$O_{к/з2014} = 12849 / 4226,54 = 3,04$$

$$O_{к/з2015} = 23450 / 6856,72 = 3,42$$

$$O_{к/з2016} = 33150 / 9364,4 = 3,54$$

Ускорение оборота данного вида задолженности предприятия неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия.

Продолжительность оборота кредиторской задолженности, $C_{к/з}$. Показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность.

$$C_{к/з} = 365 / O_{к/з}, \quad (19)$$

$$C_{к/з2014} = 365 / 3,04 = 119,7 \text{ дней}$$

$$C_{к/з2015} = 365 / 3,42 = 106,44 \text{ дней}$$

$$C_{к/з2016} = 365 / 3,54 = 103 \text{ дней}$$

Замедление оборачиваемости, т.е. увеличение периода, характеризуется как благоприятная тенденция.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, $O_{ск}$. Отражает активность собственных средств. Рост в динамике означает повышение эффективности используемого собственного капитала:

$$O_{ск} = V / I_{с.ср.} \quad (20)$$

где $I_{с.ср.}$ – средняя за период величина собственного капитала и резервов.

$$O_{ск2014} = 12849 / 10100 = 1,27$$

$$O_{ск2015} = 23450 / 21000 = 1,11$$

$$O_{ск2016} = 33150 / 52800 = 0,62$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала за отчетный период уменьшился, это свидетельствует о снижении эффективности используемого собственного капитала.

Таблицы 2.13 и 2.14 отражают значения коэффициентов оборачиваемости и среднего срока оборота оборотных активов в динамике. При анализе данных коэффициентов следует иметь в виду, что уменьшение показателей благоприятно только при оценке оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таблица 2.13 – Коэффициенты оборачиваемости

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент общей оборачиваемости капитала, O_k	1,64	1,32	1,4
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, $O_{об}$	1,73	1,38	1,6
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств, $O_{м.ср.}$	2,99	3,5	4,1
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, $O_{д/з}$	17,12	15,42	10,2
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, $O_{к/з}$	3,04	3,42	3,54
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, $O_{ск}$	1,27	1,11	0,62

Таблица 2.14– Продолжительность оборотов

В днях

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Средний срок оборота материальных оборотных средств, См.ср.	122,07	104,2	89,02
Средний срок оборота дебиторской задолженности, Сд/з.	21,32	23,66	35,79
Средний срок оборота кредиторской задолженности, Ск/з	119,7	106,44	103
Продолжительность операционного цикла, Цо	143,39	127,94	124,81
Продолжительность финансового цикла, Цф	23,69	21,5	21,81

Продолжительность операционного цикла, Ц_о. Характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя:

$$\text{Ц}_o = \text{C}_{\text{д/з}} + \text{C}_{\text{м.ср}}, \quad (21)$$

$$\text{Ц}_{o2014} = 21,32 + 122,07 = 143,39 \text{ дня}$$

$$\text{Ц}_{o2015} = 23,66 + 104,2 = 127,94 \text{ дня}$$

$$\text{Ц}_{o2016} = 35,79 + 89,02 = 124,81 \text{ дня}$$

Продолжительность операционного цикла в 2015 году уменьшилась на 15,46 дней, в 2016 году – уменьшилась 3,13 дней за счет сокращения среднего срока оборота дебиторской задолженности, а также материальных оборотных средств. Это благоприятная тенденция для развития компании.

Продолжительность финансового цикла, Ц_ф. Время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Цель – сокращение финансового цикла, т. е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня:

$$\text{Ц}_f = \text{Ц}_o - \text{C}_{\text{к/з}}. \quad (22)$$

$$\text{Ц}_{f2014} = 143,39 - 119,7 = 23,69 \text{ дней}$$

$$\text{Ц}_{f2015} = 127,94 - 106,44 = 21,5 \text{ дней}$$

$$\text{Ц}_{f2016} = 124,81 - 103 = 21,81 \text{ дней}$$

В ООО «Проект-Сервис» в 2015 году наблюдается уменьшение продолжительности финансового цикла на 2,19 дней, в 2016 году – незначительное увеличение на 0,31 дней.

Коэффициент устойчивости экономического роста, $K_{ур}$. Характеризует устойчивость и перспективу экономического развития предприятия. Определяет возможности предприятия по расширению основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств. Показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал предприятия.

2.2.7 Оценка финансовых результатов предприятия

Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется, прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Являясь показателем эффективности, рентабельность определяется соотношением результата и затрат. В качестве результата в данном случае используется тот или иной показатель прибыли. А затраты могут быть представлены себестоимостью, стоимостью имущества или отдельных его видов, размером авансируемого капитала. Поэтому основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

Показатели доходности продукции. Рассчитывается на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на производство (рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности);

Показатели доходности имущества предприятия. Формируются на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества (рентабельность всего капитала, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов);

Показатели доходности используемого капитала. Рассчитываются на базе инвестируемого капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала).

Рентабельность продаж – показывает доходность реализации, т.е. на сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 руб. прибыли.

$$R_n = P_p / V \quad (23)$$

где P_p – прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

V – выручка от реализации.

$$R_{п2014} = 3248/12849 = 0,26$$

$$R_{п2015} = 7710/23450 = 0,33$$

$$R_{п2016} = 12320/33150 = 0,37$$

Как видно из расчетов, рентабельность продаж на конец периода возросла. Увеличение данного показателя, напрямую связанного с динамикой цены реализации продукции и уровнем затрат на производство, свидетельствует об увеличении доли продаж более рентабельной продукции.

Рентабельность реализованной продукции – показывает прибыль от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж. Динамика коэффициентов может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля над себестоимостью реализованной продукции.

$$R_p = P_p / З, \quad (24)$$

где $З$ – себестоимость реализации продукции (работ, услуг).

$$R_{p2014} = 3248/94000 = 0,03$$

$$R_{p2015} = 7710/15500 = 0,49$$

$$R_{p2016} = 12320/20300 = 0,6$$

Рентабельность реализованной продукции за анализируемый период увеличилась за счет увеличения прибыли от реализации продукции и составила 0,57.

Рентабельность всего капитала предприятия – определяет эффективность всего имущества предприятия. При сравнении рентабельности капитала с рентабельностью продукции и величиной ставки по банковскому кредиту можно

сделать вывод либо о неоправданном завышении кредитной ставки, либо о неудовлетворительном использовании капитала предприятия.

$$R_k = P_q / B_{cp} \quad (25)$$

где P_q – чистая прибыль= после уплаты налога на прибыль;

B_{cp} - средний за период итог баланса. 2180,5280,10057

$$R_{k2014}=2180/ 5190 = 0,42$$

$$R_{k2015} = 5280/ 12000 = 0,44$$

$$R_{k2016} = 10057/17339 = 0,58$$

Таким образом, эффективность имущества предприятия возросла.

Рентабельность производственных фондов – показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов.

$$P_{пф} = P_q / (F_o + F_{об}), \quad (26)$$

где F_o – средняя за период стоимость основных производственных фондов;

$F_{об}$ – средние остатки за период оборотных средств предприятия.

Рентабельность производственных фондов показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов.

$$R_{пф2014}=2180/ 2564,7 = 0,85$$

$$R_{пф2015} = 5280/ 4512,8 = 1,17$$

$$R_{пф2016} = 10057/ 6346,8 = 1,56$$

За отчетный период рентабельность производственных фондов возросла.

Рентабельность собственного капитала – отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Основным критерий при оценке уровня котировки акций на бирже.

$$R_{ск} = P_q / И_{ср}, \quad (27)$$

где $И_{ср}$ – средняя за период величина собственного капитала и резервов.

$$R_{ск2014} = 2180/589,1 = 3,7$$

$$R_{ск2015} = 5280/1419,3 = 3,72$$

$$R_{ск2016} = 10057/4372,6 = 2,43$$

Рентабельность собственного капитала за период 2014-2015 имела

незначительное увеличение. В 2016 имел тенденцию снижения.

В таблице 2.15 отражены значения показателей рентабельности.

Таблица 2.15 - Анализ рентабельности и деловой активности

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Рентабельность продаж	0,26	0,33	0,37
Рентабельность реализованной продукции	0,03	0,49	0,6
Рентабельность всего капитала предприятия	0,42	0,44	0,58
Рентабельность производственных фондов	0,85	1,17	1,56
Рентабельность собственного капитала	3,7	3,72	2,43

Показатели рентабельности показывают количество дохода, относящиеся на определенные технико-экономические и финансовые показатели деятельности организации. Показатель рентабельности продаж отражает рациональность работы по производству и реализации услуг.

Показатели рентабельности продаж повысился с 0,25 до 0,37, что доказывает хорошие показатели предоставления услуг.

Показатель рентабельности всего капитала отражает, сколько рублей дохода приходится на 1 рубль стоимости имущества организации. Показатель рентабельности внеоборотных активов отражает рациональность использования внеоборотных активов в организации. Естественно, рентабельность собственного капитала показывает, сколько рублей дохода приходится на один рубль собственных средств организации.

В итоге, приведенные показатели рентабельности обладают похожей динамикой: в период с 2014 года по 2016 год они значительно увеличились. Случилось это благодаря значительному повышению объемов прибыли по итогам 2015 и 2016 года (по отношению к уровню прибыли в 2014 году)

Показатель рентабельности собственного капитала указывает, насколько эффективно компания использовала свой всего капитала (собственный капитал и долгосрочные заемные средства организации). Неблагоприятная динамика этого показателя вызвана тем, что увеличение роста объемов постоянного капитала больше скорости увеличения объемов чистой прибыли.

2.3 Анализ затратности функционирования

Любая коммерческая организация в процессе своей деятельности несет определенные расходы: расходы на содержание помещений, коммунальные платежи, заработная плата персонала, отчисления на социальные нужды и так далее.

При формировании расходов по обычным видам деятельности согласно пункту 8 ПБУ 10/99 должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам: 1) материальные затраты; 2) затраты на оплату труда; 3) отчисления на социальные нужды; 4) амортизация; 5) прочие затраты.

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат, при этом перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

В таблице 2.13 отражены производственные затраты

Таблица 2.13 - Производственные затраты ООО «Проект-Сервис»

Затраты	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменение (+,-)					
							2015/2014		2016/2015		2016/2014	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Материальные затраты	453643	0,14	443870	0,14	432849	0,13	-9773	-0,004	-11021	-0,005	-20794	-0,009
Расходы на оплату труда	980120	0,31	998000	0,31	1002000	0,31	17880	0,003	4000	0,003	21880	0,003
Отчисления на социальные нужды	294036	0,09	299400	0,09	300600	0,09	5364	0,09	1200	-0,001	6564	0
Амортизация	522022,2	0,17	526276	0,17	534114	0,17	4253,8	0,003	7838	0	12091,8	0,003
Прочие затраты	882312	0,28	890109	0,28	935123	0,29	7797	0,0001	45014	0,009	52811	0,1
Итого по элементам	3132133	-	3157655	-	3204686	-	25521,8	-	47031	--	72552,8	-
Итого расходы по обычным видам деятельности	3132133	100	3157655	100	3204686	100	25521,8	0,09	47031	0,06	72552,8	0,10

Данные таблицы 2.13 позволяют сделать вывод о преобладающей доле на оплату труда (в среднем за анализируемый период удельный вес равен 31,28 %), динамика изменения их изменения почти что неизменная + 0,3 % в 2015 году, + 0,3 % в 2016 году. Данный факт объясняется тем, что предприятие привлекало на работу 1-3 человека в год. Что касается других элементов затрат, их удельный вес в среднем составил: амортизация (17%), материальные затраты (13,7%), отчисления на социальные нужды (9%). В целом за три года произошло уменьшение материальных затрат (на 1,8 %). Амортизация выросла на 3.33 %, отчисления на социальные нужды изменились незначительно. Общая сумма затрат имеет тенденцию к изменению на 9 % в 2014 году, на 2 % уменьшилась в 2015 году, а в 2016 достигла 10%

Анализируя данные по затратности функционировани ООО «Проект-Сервис» можно сделать вывод о том, что количество затрат возрастает. Себестоимость продукции увеличивается преимущественно за счет роста прочих затрат.

Выводы по разделу 2

В целях выявления наиболее сложных проблем управления предприятием в целом и его финансовыми ресурсами, в частности, необходимо уметь реально оценивать финансово-экономическое состояние предприятия, а также состояние деловой активности партнеров и конкурентов.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности показывает, что объемные показатели предоставляемых услуг ООО «Проект-Сервис» имеют тенденцию то снижения то повышения.

Анализ финансового состояния предприятия свидетельствует об увеличении производственных возможностей, повышении экономического потенциала предприятия.

Анализ финансовой устойчивости позволяет сделать вывод о нормальной финансовой устойчивости предприятия, обладающего хорошими внутренними резервами для дальнейшего развития. Компания своевременно погашает

кредиторскую задолженность, что положительно влияет на имидж предприятия и делает его надежным партнером.

Анализ ликвидности баланса свидетельствует о платежеспособности предприятия и в ближайшее время, и в перспективе.

Показатели деловой активности ООО «Проект-Сервис» характеризуют средний уровень эффективности использования ресурсов.

В целом динамику баланса ООО «Проект-Сервис» за 2014-2016 гг. можно оценить как положительную, характерную для динамично развивающегося предприятия. Рассмотрение каждого показателя в отдельности также позволяет сделать вывод, что предприятие работало рентабельно, с наработками на будущее. Рост активов баланса, заемных средств, кредиторской задолженности, снижение долгосрочных обязательств, увеличение чистой прибыли – все это признаки положительной динамики и стабильности развития предприятия.

Анализируя данные по затратности функционирования ООО «Проект-Сервис» можно сделать вывод о том, что количество затрат возрастает. Себестоимость услуг увеличивается преимущественно за счет роста прочих затрат.

Несомненно, нужно, чтобы данная тенденция сберегалась на протяжении последующих лет успешной работы предприятия.

Для роста предприятия необходимо вкладывать деньги в расширение клиентской базы для того что бы создать новый филиал в центре города Нижневартовск, который в свою очередь должен приносить все больше прибыли.

В целом, из проведенного анализа финансово хозяйственной деятельности, можно сделать вывод о том что, предприятие имеет тенденцию роста на данном рынке. Естественно, отрицательные моменты в финансово хозяйственной деятельности предприятия есть, однако, предприятие расширяется и находит все больше новых клиентов и старается попасть в 5 лучших агентств недвижимости города Нижневартовска.

Так же для повышения роста предприятия необходимо открыть новый филиал в центре города Нижневартовска, который позволит привлечь все новых клиентов для увеличения прибыли и укрепления на рынке недвижимости, а так же вкладываться в собственную рекламу и создать новый сайт для клиентов, повышать престиж предприятия, а все это требует значительных затрат.

Исходя из проведенного полного и всестороннего анализа финансовой хозяйственной деятельности агентства, можно сделать следующие выводы:

Предприятие очень нуждается в увеличении доли собственного капитала для повышения своей финансовой устойчивости и независимости;

Крайне важно отнестись к тенденции значительного роста краткосрочных задолженностей. При нехватке финансирования, можно прибегнуть к привлечению долгосрочных заемных средств. Такая значительная доля краткосрочной кредиторской задолженности может поставить предприятие под угрозу.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «Проект-Сервис»

3.1 Инвестиционный проект «открытие нового филиала для ООО «Проект-Сервис»

ООО «Проект-Сервис» одно из предприятий города Нижневартовска оказывающие услуги в сфере недвижимости: продаже, аренде, консалтинговых услуг и т.д. Достигнув достаточного опыта в сфере недвижимости и средств, компания решает развить свою сеть филиалов в городе Нижневартовск. Для этого компания решает открыть новый офис в центре города для продвижения своей стратегии роста. Новый офис в центре города позволит привлечь больше клиентов воспользоваться услугами организации, так как первый офис находится в промзоне, это вызывает трудности для клиентов добраться до него, а в центре позволит быстрее добраться до него и воспользоваться услугами.

2. В городе Нижневартовске много агентств недвижимости, однако, не все они имеют такой опыт на данном рынке как ООО «Проект-Сервис», разумеется есть агентства более обширные, захватывающие все больше пространство данного рынка. Компания выбрала стратегию роста и поэтому планирует не останавливаться на достигнутом, и расширяться все больше.

3. В Нижневартовске все больше строят новых домов, делают новые микрорайоны следовательно рост продаж квартир увеличивается, так же развивается ипотечное кредитование и все больше людей хотят приобрести свое собственное жилье поэтому часть людей обращается за помощью к агентствам недвижимости.

4. Для данного инвестиционного предложения понадобятся капитальные вложения в сумме 640 тыс. руб., которые будут использованы для приобретения мебели для нового офиса. Так же потребуются текущие издержки в размере 3121.6 млн. руб. направленные на закупку оборудования, оплату труда сотрудников, оплату аренды офиса и т.д. ООО «Проект-Сервис» будет отличаться

от конкурентов своим качеством предоставляемых услуг, индивидуальному подходу к клиенту и ценовой политикой.

К социальным проблемам можно отнести потерю доходов у населения, что ведет к спаду продаж квартир.

К экономическим проблемам можно отнести кризис в стране, повышение цен на недвижимость, увеличение ставки кредитования на жилье.

Возврат денежных средств вложенных в инвестиционное предложение следует ожидать на втором году после открытия офиса.

Производственный план ООО «Проект-Сервис» состоит в том, чтобы открыть новый офис. Для этого нужен подходящий офис в центре города.

Есть 2 варианта офисов подходящих для деятельности компании

1. По улице Омской 60 с общим размером 47м² при арендной плате 35000 тысяч в месяц



Рисунок 3.1 - 1 Вариант офиса

2. По улице Ленина 15/1 с общим размером 53 м² при арендной плате 40000 тысяч в месяц



Рисунок 3.2 – 2 Вариант офиса

Для начала работы необходимо оснастить указанное помещение необходимыми основными и оборотными активами.

Сущность инвестиционного мероприятия ООО «Проект-Сервис» заключается в открытии нового офиса. Посоветовавшись, директор принимает решение об открытии офиса на улице Омской 60 в городе Нижневартовске.

Географическое положение данного офиса находится рядом с торговым центром «Славянский дворъ», что является выгодным местоположением города, так как это место имеет большую «пропускную способность» людей и находится практически в центре города, что позволит потенциальным клиентам не ездить далеко и не тратить свое время.

Так как предприятие ООО «Проект-Сервис» приняло стратегию роста, то ему необходимо открыть новый офис в центре города для увеличения своих клиентов.

Данное мероприятие требует осуществление капитальных вложений в сумме 640000 тыс. рублей

Для того, чтобы обустроить данное помещение понадобится следующее оборудование:

Данные о капитальных затратах представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Капитальные вложения на приобретение оборудования в тыс.руб

Наименование	Сумма тыс. руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Мебель		
1.2. Офисные кресла 17 <u>CHAIRMAN Престиж Эрго Черный</u> - 5000 р. за штуку + кресло руководителя <u>БЮРОКРАТ СН-868</u> – 8000 р.	93	14,53
1.3. Офисные шкафы с полками 10 штук по 8000 р. за штуку	80	12,5
1.4 Офисные столы 17 штук по 6000 р. + 1 стол руководителя 9000 р.	111	17,34
1.5. Ресепшн	10	1,56
2.1 Оргтехника	346	54,06
Итого	640	100

Мебель будет закупаться в магазине «Уют». Оргтехника - 18 компьютеров HP-Povilion-132899 по цене 15000 за штуку + 3 Сканер-принтер-копир Canon FS-6525MFP в расчете 1 на 6 человек по цене 25000 рублей за 1 штуку +1 стационарный телефон Panasonic –iq33 с ценой 1000 рублей, оргтехника будет закупаться в магазине «Наномаркет».

Помимо единовременных затрат, реализация данного инвестиционного проекта приведет к увеличению текущих издержек, которые представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Текущие издержки

в тыс.руб

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	94,00
1.2 Сырье и материалы (топливные ресурсы)	60,00
1.3 Энергетические ресурсы	34,00
2. Затраты на оплату труда	1 836,00
3. Социальные выплаты	550,80
4. Амортизация основных фондов	76,8
5. Прочие затраты	564,00
Итого затрат:	3 121,6
Текущие издержки без амортизации	3 044,80

Текущие издержки по данному проекту состоят из следующего:

1.2. Затраты на сырье и материалы составляет :

Бумага, ручки, карандаши, корректоры, заправка картриджей для принтера
- 5000 в месяц, 60000 в 1 год

1.3. Электроэнергия = $230 \cdot 2.85 \text{ кВт} \cdot 1.85 \text{ руб} \cdot 12 \text{ мес.} = 34000 \text{ руб}$ в год

2. Затраты на оплату труда:

Директора 60000 в месяц, в год 720000 рублей

Заместителя директора 40000 в месяц, в год 480000 рублей

Риэлтора 28000 в месяц, в год 336000 рублей

Юриста 25000 в месяц, в год 300000 рублей

Уборщицы 2000 в месяц, в год 24000 рублей

В итоге 1836000 рублей

3. Социальные выплаты = $3.П./100 \cdot 30 = 1836.00/100 \cdot 30 = 550.80$

4. Амортизация основных фондов составляет тыс. руб. Годовая норма амортизации считается, исходя из срока полезного использования ($100\% : 8 \text{ л} = 12,5\%$). Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование	Стоимость оборудования, тыс. руб.	Норма годовой амортизации, %	Сумма амортизации, тыс. руб.
Оборудование	640	12,5	7680

5. Прочие Затраты связаны с:

Аренда офиса 420000 в год, 2000, коммунальные услуги 24000 в год, запуск новой рекламной компании 10000 рублей в месяц 120000 в год

Осуществление данных затрат (единовременных и текущих) будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 3,000 тысяч рублей в год.

Данный экономический эффект при открытии нового офиса образуется вследствие привлечения новых клиентов.

Экономический эффект достигается путем совершения большим количеством сделок по продаже, купле, аренде жилья. Планируемое число сделок составляет 10-12 в месяц. Если считать, что одна сделка равняется 3% от суммы заявленной клиентом при продаже квартиры, то в среднем получится 28000 тыс. рублей за одну сделку. Тогда $10 \cdot 28000 \cdot 12 = 336,000$ тыс.

Таким образом можно сделать вывод, что общий экономический эффект составит в год 336,000 тысячи рублей.

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов (иные методики оценки)

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

- показатели бюджетной эффективности, показывающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие расходы и результаты, связанные с осуществлением проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих расходов и результатов проводится в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования α_t , определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (28)$$

где t - номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$),

T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сопоставления разновидностей инвестиционного проекта, а также для сравнения разных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и издержек) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

где R_t = $\sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times a_t - K$ - результаты, достигаемые на t-ом шаге расчета;

Z_t^+ - затраты, осуществляемые на t-ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

a_t - коэффициент дисконтирования.

K - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times a_t \quad (30)$$

где K_t - капиталовложения на t-ом шаге.

Когда ЧДД проекта положителен, проект эффективен, когда отрицателен - неэффективен. Чем выше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$ИД = \frac{\sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \cdot 1 / (1 + E)^t}{K} \quad (31)$$

Когда ИД > 1, проект эффективен, если ИД < 1 - неэффективен.

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ($E_{внд}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть $E_{внд}$ находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1 + E_{внд})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{внд})^t}$$

(32),(33)

Найденное значение $E_{внд}$ (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его

принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости - это наименьший временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается положительным.

При выполнении проекта отмечаются три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет избыточные денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное - предоставляет недостающие денежные средства на t -ом шаге.

Важным критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков удостоверяет о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отображения этих средств в расчетах эффективности.

3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет нераспределенной прибыли ООО «Проект-Сервис».

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- ✓ продолжительность периода планирования принята 8 лет (8 шагов);
- ✓ в качестве шага планирования принят один год;

- ✓ норма дисконта принята на уровне 19 % в год;
- ✓ цены, тарифы и нормы не изменятся в течение всего периода планирования.

Норма дисконта установлена из условий:

- ✓ ключевая ставка ЦБ РФ (на 01.01.2017 г.) – 10%
- ✓ риск недополучения прибыли 9 %.

Данные предположения характеризуют оценку эффективности проекта «открытие нового офиса » как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности данного инвестиционного проекта представлены в таблицах 3.4 - 3.9

Таблица 3.4 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Расходы на приобретение активов, всего	640,00								640,00
в том числе:									
за счет собственных средств	640,00								
за счет заемных средств.	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-640,00								-640,00
2.2. Нарастающим итогом	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-640,00								-640,00
3.2. Нарастающим итогом	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	-640,00	

Таблица 3.5 - Поток денежных средств

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Экономический эффект	3 360,00	3 360,00	3 360,00	3 360,00	3 360,00	3 360,00	3 360,00	3 360,00	26 880,00
2. Текущие издержки	3 044,80	3 044,80	3 044,80	3 044,80	3 044,80	3 044,80	3 044,80	3 044,80	24 358,40
3. Амортизация основных средств	76,80	76,80	76,80	76,80	76,80	76,80	76,80	76,80	614,40
4. Валовой доход	238,40	238,40	238,40	238,40	238,40	238,40	238,40	238,40	1 907,20
5. Налог на прибыль (20%)	47,68	47,68	47,68	47,68	47,68	47,68	47,68	47,68	381,44
6. Чистая прибыль	190,72	190,72	190,72	190,72	190,72	190,72	190,72	190,72	1 525,76
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	2 140,16
7.2. Нарастающим итогом	267,52	535,04	802,56	1 070,08	1 337,60	1 605,12	1 872,64	2 140,16	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	267,52	234,67	205,85	180,57	158,39	138,94	121,88	106,91	1 414,73
8.2. Нарастающим итогом	267,52	502,19	708,03	888,60	1 047,00	1 185,94	1 307,82	1 414,73	

Таблица 3.6 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023		7 2024
1. Собственный капитал.	640,00								640,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	640,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	640,00
2.2. Нарастающим итогом.	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	640,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	640,00
3.2. Нарастающим итогом.	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	

18

Таблица 3.7 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023		7 2024
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-372,48	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	1 500,16
1.2. Нарастающим итогом.	-372,48	-104,96	162,56	430,08	697,60	965,12	1 232,64	1 500,16	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-372,48	234,67	205,85	180,57	158,39	138,94	121,88	106,91	774,73
2.2. Нарастающим итогом.	-372,48	-137,81	68,03	248,60	407,00	545,94	667,82	774,73	

Таблица 3.8 - Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	2 140,16
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	267,52	535,04	802,56	1 070,08	1 337,60	1 605,12	1 872,64	2 140,16	

Таблица 3.9 - Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
0	-372,48	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	267,52	1 500,16
0,1	-372,48	243,20	221,09	200,99	182,72	166,11	151,01	137,28	929,92
0,2	-372,48	222,93	185,78	154,81	129,01	107,51	89,59	74,66	591,82
0,3	-372,48	205,78	158,30	121,77	93,67	72,05	55,42	42,63	377,14
0,4	-372,48	191,09	136,49	97,49	69,64	49,74	35,53	25,38	232,87
0,5	-372,48	178,35	118,90	79,27	52,84	35,23	23,49	15,66	131,25
0,6	-372,48	167,20	104,50	65,31	40,82	25,51	15,95	9,97	56,78
0,7	-372,48	157,36	92,57	54,45	32,03	18,84	11,08	6,52	0,38
0,8	-372,48	148,62	82,57	45,87	25,48	14,16	7,87	4,37	-43,54
0,9	-372,48	140,80	74,11	39,00	20,53	10,80	5,69	2,99	-78,56
1	-372,48	133,76	66,88	33,44	16,72	8,36	4,18	2,09	-107,05



Рисунок 3.3 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

За период планирования (8 лет), инвестиционный проект потребует 640 тысяч рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 1 525,76 млн. рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 2 140,16 млн. рублей, чистый дисконтированный доход – 1414,73 млн. рублей (таблица 3.5). Индекс доходности (отношение ЧДД к инвестициям), исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 2,21.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 70,5% в год. (рисунок 3.3).

Срок окупаемости проекта – 1 года 4 месяца.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости удовлетворяет руководителя. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при данной схеме финансирования.

Далее представим показатели коммерческой эффективности проекта в графическом виде (Рисунок 3.4).

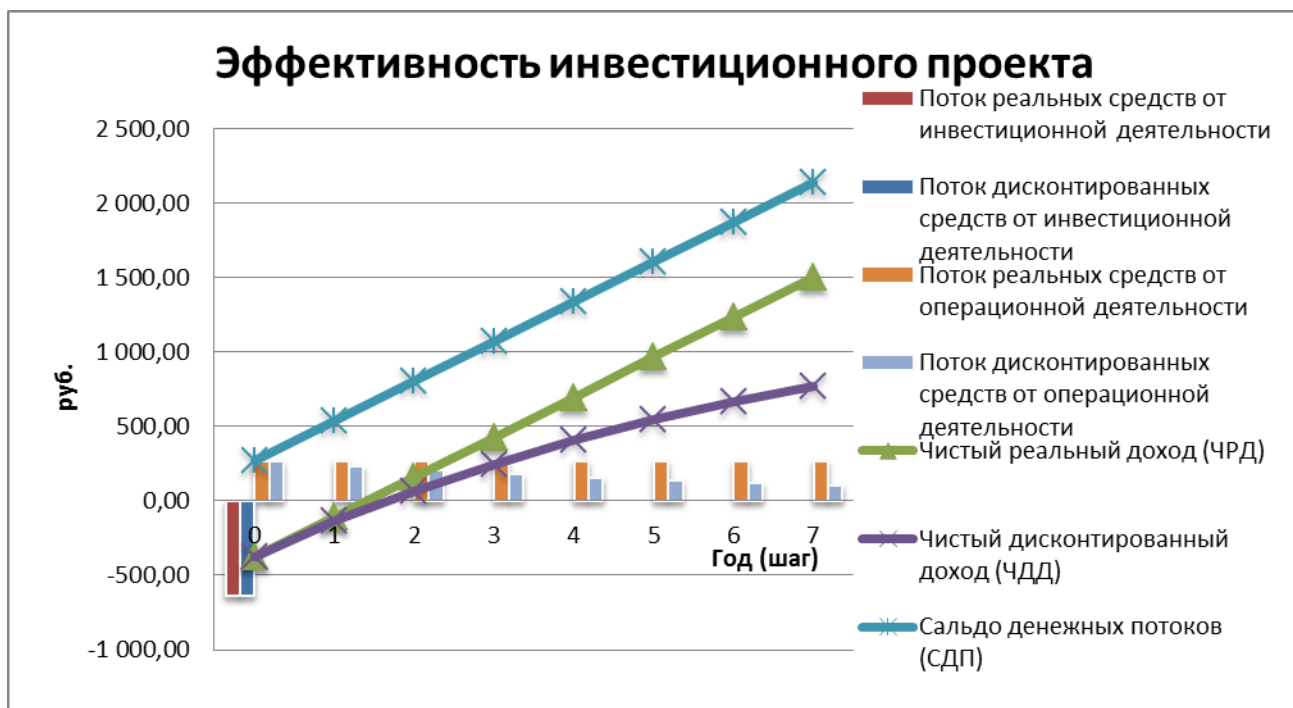


Рисунок 3.4.–Показатели коммерческой эффективности проекта

Таким образом, можно сказать, что реализация данного мероприятия позволит предприятию существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Анализ чувствительности - стандартный метод количественного анализа, который заключается в изменении значений критических параметров (в нашем случае экономического эффекта, текущих издержек и налогов), подстановке их в финансовую модель проекта и расчете показателей эффективности проекта при каждом таком изменении. Анализ чувствительности можно реализовать с помощью как специализированных программных пакетов (ProjectExpert, «Альт-Инвест»), так и программы Excel.

Таблица 3.10 – Значение ЧДД при варьируемых показателях в тыс. руб

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	282,95			1 414,73			2 546,51
Валовые издержки		2 235,27		1 414,73		594,19	
Налоги			1 428,87	1 414,73	1 400,58		

На рисунке 3.4. представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого мероприятия.

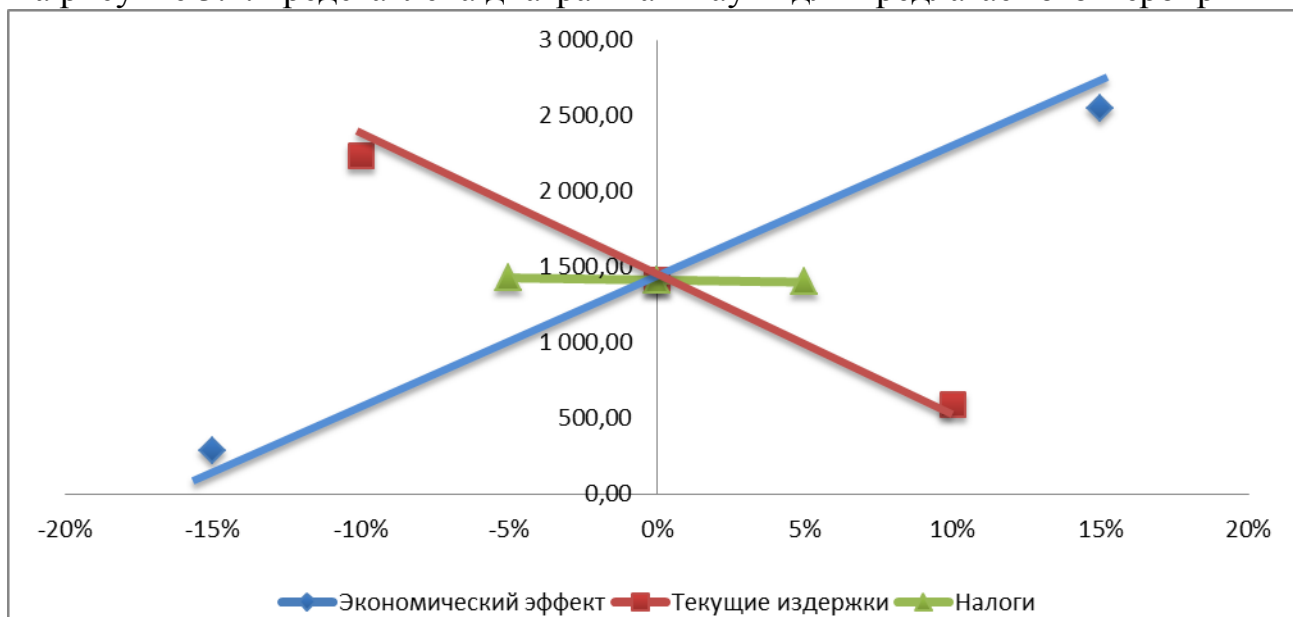


Рисунок 3.5 – Диаграмма «Паук»

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», мы можем сделать вывод, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ООО «Проект-Сервис» - одна из компаний в сфере недвижимости расположенных в городе Нижневартовск. Приоритетное направление деятельности предприятия – продажа, обмен, сдача квартир в городе Нижневартовск.

Общая характеристика ООО «Проект-Сервис» оценка производственного потенциала, анализ финансово - хозяйственной деятельности, выявление проблем и определение перспектив развития предприятия доказали, что предприятие находится в стабильном экономическом состоянии.

В целом динамику баланса ООО «Проект-Сервис» за 2014-2016 гг. можно оценить как положительную, характерную для динамично развивающегося предприятия. Рассмотрение каждого показателя в отдельности также позволяет сделать вывод, что предприятие работало рентабельно, с наработками на перспективу.

Анализ финансового состояния предприятия свидетельствует об увеличении производственных возможностей, повышении экономического потенциала предприятия.

Для ООО «Проект-Сервис» в анализируемый период с 2014 год по 2016 год характерна нормальная финансовая устойчивость, это означает, что предприятие в качестве источников покрытия затрат использует собственные оборотные средства. Для предприятия характерна полная независимость от внешних инвесторов в проведении свободной финансовой политики. Однако, тот факт, что компания слабо использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности, не позволяет оценить ситуацию как идеальную.

Таким образом, в сегодняшних условиях хозяйственной деятельности любому предприятию целесообразно периодически проводить всесторонний финансовый анализ своего состояния, в целях выявления недостатков в работе предприятия, причин их возникновения и разработки конкретных рекомендаций по улучшению деятельности.

В целом, результаты анализа показали, что ООО «Проект-Сервис» эффективно осуществляет свою деятельность.

Тем не менее, для усиления положительных тенденций и устранения выявленных в ходе анализа проблем в ходе дипломного проектирования будет разработан инвестиционный проект, основанный на открытии нового филиала в центре города.

Проект направлен на укрепление ООО «Проект-Сервис» на рынке недвижимости в городе Нижневартовск, а так же для привлечения новых клиентов.

Открытие нового филиала в городе Нижневартовск позволит привлечь большее число потенциальных клиентов благодаря своему местоположению (около торгового центра «Славянский Дворь»).

Расчет показателей экономической эффективности говорит об эффективности проекта и целесообразности его реализации.

Анализ чувствительности проекта показал, что он не склонен к риску по всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проект к внедрению предприятию: он позволит компании существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

В соответствии с вышеизложенным, можно заключить, что задачи выпускной квалификационной работы решены, поставленная цель достигнута.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Адаменко, Ю.А. Оценка финансового состояния предприятия на основе анализа финансовых коэффициентов / Ю.А. Адаменко // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. – Вып. 23. – С.142-144.
- 2 Акулин, В.В. Методика анализа основных средств /В.В. Акулин //Планово-экономический отдел. - 2015. - №7. -- 30-35 с.
- 3 Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии: учебник / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев, Е.А. Ерохина/ под ред. А.П. Агаркова. – М.: Дашков и К°, 2014. – 400 с.
- 4 Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / А.Н. Асаул... — СПб.: Питер, 2013. — 416 с.
- 5 Барышникова, Н.А. Экономика предприятия: учебное пособие / Н.А. Барышникова, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. – М.: Юрайт, 2014. – 192 с.
- 6 Бизнес-планирование: методические указания по выполнению курсового проекта для студентов очной и заочной форм обучения / сост. Н.В. Зяблицкая. – Нижневартовск, 2016. – 13 с.
- 7 Боровкова, В.А. Экономика недвижимости: Учебник и практикум для академического бакалавриата / В.А. Боровкова, В.А. Боровкова, О.Е. Пирогова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 417 с.
- 8 Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник /В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. – 688 с.
- 9 Вечканов, Г.С. Макроэкономика. — СПб.: Питер. – 2012. — 464 с.
- 10 Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости. В 2 т. Т.1. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: Учебник. 8-е изд., пер. и доп. / В.А. Горемыкин. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 472 с.
- 11 Гродский, В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.:
- 12 Гукасян, Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.

13 Ефимова, О. В. Финансовый анализ учебник для вузов. / О. В. Ефимова; - 2-е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 2016. - 310с.

14 Максимов, С.Н. Экономика недвижимости: Учебник для студентов учреждений высшего экономического образования / С.Н. Максимов. — М.: ИЦ Академия, 2010. — 320 с.

15 Устав ООО «Проект-Сервис»

16 Шапиро, С.А., Основы управления персоналом в современных организациях. Экспресс-курс/С.А., Шапиро, О.В. Шатаева. — М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2013. – 400 с.

17 Экономика: Учебник / Под ред. Р. П. Колосовой. – М.: Норма, 2011. – 345 с.

18 Экономика: учебник для бакалавров / П.Д. Шимко. – 3-еизд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013.

19 www.admhmao.ru/pub-exp-docs/757404/