Содержание

Введение

# 1. Характеристика базовых условий

1.1 Характеристика строительной отрасли на 1 полугодие 2009 года

1.2 Характеристика рынка жилой недвижимости г. Волгограда

# 1.3 Организационно-правовая и технико-экономическая характеристика деятельности ООО «Центр-Строй»

# 2. Исследование финансово-экономической деятельности предприятия

2.1 Исследование организационно-управленческих показателей деятельности ООО «Центр-Строй»

2.1.1 Анализ состава и эффективности использования персонала

предприятия

2.1.2 Анализ организационной структуры управления предприятия

# 2.2 Исследование инженерно-технологических показателей деятельности ООО «Центр-Строй»

2.2.1 Характеристика производства и технологии на предприятии

2.2.2.Анализ состава и эффективности использования основных средств предприятия

2.2.3 Анализ оборотных средств предприятия

2.2.4 Анализ себестоимости выполненных работ

# 2.3 Исследование финансово-экономических показателей деятельности ООО «Центр-Строй»

2.3.1 Общая оценка динамики и структуры статей

бухгалтерского баланса ООО «Центр-Строй»

2.3.2 Оценка платежеспособности предприятия

2.3.3 Оценка кредитоспособности предприятия

2.3.4 Оценка финансовой устойчивости предприятия

2.3.5 Анализ ликвидности баланса

# 3. Инвестиционный проект строительства объекта гражданского назначения

3.1 Обоснование необходимости строительства

3.2 Описание проекта инвестирования

3.3 Технико-экономическое обоснование строительства жилого дома в г. Волгограде

3.4 Расчёт финансово-экономических показателей проекта и прогноз результатов

4. Оценка готовности предприятия к инновациям

4.1 Роль инновации в развитии предприятия

4.2 Готовность персонала к инновациим

Заключение

Глоссарий

Библиографический список

Приложение 1

**Введение**

Рынок недвижимости, являясь частью инвестиционного рынка, имеет уникальные особенности. Он представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, которые возникают при расширенном производстве. Эти отношения появляются между строителями и инвесторами при купле – продаже недвижимости, ипотеке, аренде и т. д.

Российский рынок недвижимости находится в стадии становления и постепенного развития. Однако важным условием становления и развития рынка недвижимости является привлечение инвестиций – как иностранных, так и стороны российских партнёров.

Предмету настоящей работы наиболее соответствует следующее определение инвестиции:

Инвестиции – это долгосрочное вложение капитала для будущего повышения благосостояния инвестора. При этом подразумевается, что основной целью инвестиции является достижение результата (повышения благосостояния), выраженного в денежной форме.

Другими словами, степень эффективности инвестиций определяется путём сопоставления выраженных в виде денежных потоков ресурсов и результатов их использования.

При этом процедуру сопоставления в общеэкономической практике принято называть анализом инвестиции или анализом эффективности инвестиции.

Целью данного дипломного исследования является анализ эффективности инвестиционного проекта строительства объекта гражданского назначения (жилого дома в Краснооктябрьском районе г. Волгограда ).

Цель обусловила постановку следующих задач:

- выявление экономической целесообразности инвестиции, т.е. выявление абсолютного превышения результатов над вложенными ресурсами;

- выявление наиболее эффективной инвестиции среди альтернативных;

- выявление наиболее эффективного портфеля инвестиции;

- обоснование инвестиционного решения, которое должен принять инвестор.

**1. Характеристика базовых условий**

#### 1.1 Общая характеристика строительной отрасли по состоянию на август 2009г.

Пока правительство рапортует о том, что дно кризиса пройдено и наступило оживление – участники строительного рынка вынуждены довольствоваться достаточно низкими результатами. До серьезного оживления спроса на рынке еще далеко, сезон подходит к концу, а показатели самых «горячих месяцев» оставляют желать много лучшего. Во втором квартале ситуация в строительной отрасли мало изменилась по сравнению [с 1 кварталом](http://www.id-marketing.ru/production/stroitelnii-rinok-2009), по некоторым позициям наблюдалось слабое улучшение (например, объем работ и число заключенных договоров), однако, в целом опрос участников рынка говорит о том, что оптимизма не прибавилось.

Обеспеченность заказами крупных организаций осталась на прежнем уровне – 5 месяцев, также как и портфель небольших компаний (до 50 человек) – в среднем расписан на 3 месяца вперед. В числе самых «больных» вопросов и крупные, и мелкие представители строительной отрасли называют высокий уровень налогов и неплатежеспособность заказчиков. Однако в определении третьей ключевой проблемы мнения разделились, представители крупных компаний по-прежнему не удовлетворены высокой стоимостью материалов (несмотря на то, что с начала года уже зафиксировано существенное падение цен), а представителей малого бизнеса больше беспокоит недостаток заказов.

Кроме того, уменьшение объемов инвестиций и сохраняющийся недостаток заемных средств, при большой зависимости строительной отрасли от банков, отражаются на объемах строительных работ. Финансовые результаты чрезвычайно снизились – за первые пять месяцев года прибыль составила 13,1 млрд. рублей, что ниже результатов прошлого года более чем на 60%. Объем работ по виду деятельности «Строительство» в июле 2009г. остановился на отметке 357 млрд.рублей, что ниже прошлогоднего показателя на 17,8%. Несмотря на отрицательные сравнения с успешным 2008 годом – возрастающий тренд все-таки прослеживается с начала 2009 года в соответствии с сезонными тенденциями. Влияние кризиса не оказалось для строителей столь пагубным, как предсказывалось в 2008, однако, размер среднего отставания показателей объемов работ 2009 года в ежемесячном разрезе составил около 13%.

Рис.1.1. Сравнительная динамика объемов строительных работ в 2008-2009 гг., млрд. рублей

В первом полугодии 2009 было введено 21,6 млн.кв. метров жилья. По причине нехватки финансирования у застройщиков и низкого платежеспособного спроса на новостройки в июне впервые с февраля 2009 года объем ввода в действие жилых домов снизился, причем сразу на 13%. Резкое снижение случилось в традиционно наиболее результативном для строительной отрасли месяце. Так в июне было построено и введено только 4,9 млн. кв. м жилья, при этом общий показатель с начала года оказался на 0,3% меньше, чем за 1 полугодие 2008 года.

Рис. 1.2. Сравнительная динамика ввода жилья в 2008-2009 гг., млн. кв. метров

В июле объемы почти на 8% превысили прошлогодний уровень, и показатель ввода жилья вновь обрел положительную динамику в текущем году. Необходимо отметить, что существенный вклад в рост объемов ввода внесло индивидуальное строительство за счет средств населения. Это вполне объяснимо – в период недоступности ипотеки для части населения и непривлекательных условий кредитования для остальных, наиболее реальным вариантом улучшения жилищных условий становится индивидуальное строительство за счет собственных или заемных средств. Такой выбор не требует одномоментного вложения большой суммы денежных средств, как при покупке готового жилья, а кроме того, несколько снижает себестоимость отдельных работ и материалов, так как процесс легче поддается контролю. Именно за счет этого растет малоэтажный сегмент. Недоверие к застройщикам в плане покупки квартир в недостроенных объектах вызвано многочисленными замораживаниями строек, срывами сроков сдачи домов и историями с обманутыми дольщиками. В ряде регионов, таких как Кабардино-Балкария и Республика Тыва, Амурская область, новое строительство представлено на 100% индивидуальными объектами жилья.

#### *Текущее состояние рынка строительных материалов*

Во втором квартале на рынке основных строительных материалов продолжались тенденции замедления спроса и падения цен. Так цены на оконное стекло, красный кирпич, тарированный цемент и пиломатериалы – в июле упали на 0,3-2,0%. На 1-2% выросли цены только на рубероид и линолеум. Производство остается на достаточно низком уровне, в выгодном положении остаются стекольщики. Объем выпуска оконного строительного стекла продолжает опережать прошлогодние показатели более чем в 2 раза. Причины все те же – большое количество новостроек на этапе сдачи, которые пока еще требуют достаточно много этого материала. 80% строек заморожено, но строительство объектов высокой степени готовности продолжается.

**1.2 Характеристика рынка жилой недвижимости г. Волгограда**

Рынок жилья на современном этапе развития экономики является перспективной сферой для осуществления коммерческой деятельности. Высокие темпы роста жилищного строительства в настоящее время и в ближайшей перспективе обуславливают усиление конкуренции между участниками рынка.

Рынок жилья г. Волгограда характеризуется отставанием платежеспособного спроса от предложения, что связано с ростом стоимости строительных материалов, в первую очередь, кирпича и цемента. А также с недостаточно активным внедрением новых технологий строительства, удешевляющих производство жилья. Увеличивается предложение элитного и стандартного жилья, но отсутствует прирост социального жилья для низкооплачиваемых слоев населения. Очевидно также, что в целом город стар в смысле жилищного строительства — более 70% населения проживают в старых домах, износ строений и коммуникаций в которых составляет около 60%. К категории данного жилья относятся, в первую очередь, «хрущёвки» и «сталинки». При этом в последней категории сконцентрирована основная часть ветхих и аварийных зданий.

Таким образом, следует отметить его неудовлетворительную структуру как сточки зрения комфортности проживания, так и с точки зрения общего технического состояния строений и коммуникаций, что обусловлено тем, что около 70% всего жилья было построено более 25 лет назад.

Но, в последнее время в Волгограде идет активное возведение жилых домов. Новостройки занимают примерно половину общего прироста предложения за последние два года (150 тыс. кв. м из 300 тыс.), однако пока этого объема недостаточно для насыщения существующего спроса.

В 2008 году в Волгограде было введено 387,4 тыс. кв. м жилья. Но на душу населения коэффициент нового строительства составляет' 0,38 кв. м на человека в год, по сравнению, например, с Краснодаром с 0,47 кв. м на человека.

В течение 2009 года запланировано ввести в эксплуатацию около 400 тыс. кв. м жилья, чем существенно увеличить коэффициент нового строительства.

Рис. 1.3. Прогноз ввода в действие жилых домов по районам города в 2009г.

Активную роль на жилищном рынке играют ипотечные программы банков. В составе кредитов, полученных физическими лицами Волгоградской области, 5,4% приходится на долю кредитов, полученных на покупку жилья (по России - 7,3%), из них, 37,5%-ипотечные жилищные кредиты (по России - 49,4%).

Ипотеку в Волгограде и Волгоградской области представляют 17 ипотечных банков, которые предлагают заемщикам 96 ипотечных программ для приобретения жилья в кредит как на первичном так и на вторичном рынках недвижимости.

Ставки по ипотеке в Волгограде и Волгоградской области находятся в диапазоне 10,18 — 22,00% годовых по рублевым кредитам и 7,93 — 17,00 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Волгограде составляет 10 %. Срок ипотечного кредитования в Волгограде достигает 30 лет.

Активного лидера - монополиста на рынке ипотечного кредитования в Волгоградской области нет. Если 1,5-2 года назад монополия была представлена ОАО «Сбербанк РФ», то в настоящее время доля рынка, занимаемая каждым банком не превышает 3-5%.

В 2008 году Волгоградская область активнее других регионов Южного Федерального округа использовала средства федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. Так, Волгоградский областной фонд жилья и ипотеки в 2008 году выдач жилищные займы и рефинансировал ипотечные кредиты банков за счет средств федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию на сумму 400,7 млн. рублей. Это в 3,5 раз больше, чем в 2006 году.

В последнее время в г. Волгограде обозначилась тенденция к возведению элитных многоквартирных домов. Примером домов данного сегмента является строящийся многофункциональные комплексы «Волгоград Сити», «Олимп» (Центральный р-н), «Царицын Осгров» (Дзержинский р-н), «Волжские Паруса», «Галицыно» (Ворошиловский р-н), «Манхэттен» (Советский р-н) и т.д. В каждом районе города построены как минимум две новостройки и столько же находятся в процессе возведения. Почти каждая волгоградская строительная компания имеет три-четыре проекта в элитном сегменте. Основными характеристиками помещений данного типа являются: индивидуальная планировка и площадь квартиры, развитая инфраструктура комплекса с подземньм автопаркингом, спортивными и детскими площадками, зонами развлечений и отдыха, разветвлённой сферой обслуживания.

**1.3 Организационно-правовая и технико-экономическая характеристика деятельности ООО «Центр-Строй»**

Общество осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, федеральным законом, а также иными законодательными, правовыми актами Российской Федерации и настоящим Уставом.

Полное фирменное наименование общества: Общество с ограниченной ответственностью «Центр-Строй». Сокращенное фирменное наименование: ООО «Центр-Строй».

ООО «Центр-Строй» располагается по адресу: г. Волгоград, пр. Металлургов, д.1, стр.2 .

ООО «Центр-Строй» является одним из крупнейших в Волгограде подрядчиков по гражданскому строительству, осуществляющим комплексное строительство. ООО «Центр-Строй» работает на рынке строительных услуг Волгоградской области с 1990 г.

В качестве заказчиков у ООО «Центр-Строй» выступали:

* департамент ЖКХ и ТЭК
* департамент городского хозяйства
* Управление недвижимости ЦБ России по Волгоградской области
* СП «Сервис-Продукт»
* ОАО «Волжский Оргсинтез» г. Волжский
* Областная прокуратура
* ЗАО «Сити», гор. Самара
* Группа компаний «Диамант»
* Смартс «GSM»
* Керамический завод и другие фирмы.

Были выполнены строительно–монтажные работы:

* монтаж кассовых кабин Камышинского отделения Сбербанка РФ
* реконструкция склада фирмы «Проммаш»
* капитальный ремонт лестниц панорамы Сталинградской битвы
* проект и реконструкция фонтана «Искусство» с монтажом цветомузыкального устройства
* ремонт зданий РКЦ ЦБ России в г. Елань, п. Новоаннинск, а также в Красноармейском районе г. Волгограда, проект и благоустройство (с ограждением) территории, прилегающей к главному фасаду ГУ ЦБ России по Волгоградской области
* кровли и отделка фасада заводоуправления и КПП Керамического завода
* капитальный ремонт конструкций главной лестницы и пропилеев Центральной Набережной гор. Волгограда
* капитальный ремонт памятника Герою Советского Союза Хользунову на Центральной Набережной
* ремонт гранитной облицовки здания Дома Офицеров
* проект и реконструкция столовой ОАО «Волжский Оргсинтез»
* наружные сети и ремонт домиков турбазы «Ветерок» с переводом ее в зимний режим эксплуатации, ремонт медблока, цехов ОАО «Волжский Оргсинтез»
* кафе-магазин на пр. Ленина (у здания Областной Прокуратуры)
* поливочный водопровод из дюритовых труб L =2800 м АЗС № 3 и № 8 ЗАО «Флагман» в г. Волжский
* торшерное освещение с прокладкой кабеля L=6000 м и монтажом 180 светильников турбазы «Ветерок» ОАО «Волжский Оргсинтез»
* жилой дом на улице Л. Толстого в Советском районе
* музыкальная школа на улице Глазкова в Центральном районе
* жилой дом в Советском районе по улице Электролесовской
* наружные сети ВК Торгового Центра на ул. Ткачева СП «Сервис-Продукт» Проект и ремонт гаража Областной прокуратуры
* проект и ремонт профилактория НУ СП «Ахтуба» ОАО «Волжский Оргсинтез»
* «Гипермаркет Паркхауз» в Дзержинском районе гор. Волгограда
* магазин «Соло» в Тракторозаводском районе
* реставрационные работы Мемориала на площади Павших Борцов гор. Волгограда
* офисное здание ИТЦ «Интеллект» на улице Каннуникова в Ворошиловском районе
* монолитный железобетонный каркас торгового центра «Комсомольский» у Центрального рынка на ул. Советской
* монолитный железобетонный каркас торгового центра «Стройград» в Краснооктябрьском районе по пр. Ленина.

Имеются лицензии на выполнение функций заказчика-застройщика, проектные, общестроительные, электромонтажные и сантехнические работы. Специалисты фирмы имеют большой опыт генподрядных работ со сдачей объектов под ключ.

Целью деятельности общества ориентированна на:

* выработку градостроительных концепций застройки и реконструкции территорий города и области на основе анализа социально-экономических, экологических и политических приоритетов для последующей разработки архитектурно-планировочных и объемнопространственных решений, их освоения методом системного комплексного подхода к проектированию, использование современных строительных технологий и новейшего инженерного оборудования для создания комфортной городской Среды;
* реализацию градостроительных государственных и коммерческих программ по строительству жилья, солкультбыта и промышленному строительству посредством выполнения проектно-строительных услуг, способных конкурировать на мировом рынке;
* развитие оптового рынка промышленных и продовольственных товаров, организацию современного строительного производства на основе инвестиционных проектов, учитывающих государственные и частные интересы предприятий различной формы собственности и получение на основе прибыли Общества.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- проектирование и строительство градообразующих комплексов, жилья, объектов социального, административного, культурно-бытового и производственного назначения, дорог, инженерных коммуникаций;

- привлечение долевых средств юридических и физических лиц для инвестирования в целевое капитальное строительство, а также с использованием в обороте предприятия по договору;

- разработка и реализация инвестиционных проектов по заказам Заказчика и собственным инвестиционным программам, включая привлечение средств иностранных инвесторов; производство строительных материалов, "изделий и конструкций, продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления;

- риэлтерская деятельность, оценка, приобретение и реализация недвижимости; внешнеэкономическая деятельность;

- продвижение на международный рынок российских товаров, инжиниринговых и проектно-строительных услуг Общества;

- организация поставок проектно-строительных технологий, инженерного оборудования, строительных материалов и товаров народного потребления для комплектации строящихся объектов и оптовой торговле на основе проведения маркетинговых исследований зарубежного рынка;

- услуги населению и предприятиям по выполнению работ землеройной и грузоподъемной техникой и другими строительными машинами и механизмами;

- услуги предприятиям и населению по автотранспортным грузовым и пассажирским перевозкам российским и международным;

- услуги населению по трудоустройству, бытовому обслуживанию, организации отдыха и досуга;

- организация гостиничных и кемпинговых услуг;

- оказание услуг предприятиям по охранно-сыскной деятельности; посредническая и консультативно-внедренческая деятельность;

- оптовая торговля; розничная торговля;

- производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции; - оказание коммунальных услуг, эксплуатация построенного жилья и объектов инфраструктуры;

- другие виды предпринимательской деятельности, соответствующие целям и задачам Общества и не противоречащие действующему законодательству РФ.

ООО «Центр-Строй» имеет государственную лицензию на осуществление строительной деятельности на территории России.

Уставный капитал общества составляет 10 000 (Десять тысяч) рублей.

Основные технико-экономические показатели производственной деятельности ООО «Центр-Строй» за период 2006 - 2008 гг., представлены в таблице 1.2. Проведем их анализ, принимая за базисный 2006 г.

# Таблица 1.2

Технико-экономические показатели деятельности ООО «Цетр-Строй»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Абс. знач. | В % к 2005 г. | Абс. знач. | В % к 2005 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Выручка от реализации работ, услуг, тыс. руб. | 301226 | 542481 | 180 | 410488 | 136,3 |
| 2. Среднесписочная численность работающих, чел. | 101 | 113 | 111,9 | 113 | 111,9 |
| 3. Производительность труда, тыс. руб./чел. | 2982 | 4800 | 161 | 3632 | 121,8 |
| 4. Фонд заработной платы, тыс. руб. | 6026 | 11995 | 199,1 | 35434 | 588 |
| 5. Среднемесячная заработная плата, тыс. руб. | 4,9 | 8,8 | 179,6 | 26,1 | 532,6 |
| 6. Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб. | 49459 | 59461 | 120,2 | 51092 | 103,3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7. Фондоотдача | 6,09 | 9,12 | 149 | 8,03 | 131,1 |
| 8. Фондоемкость | 0,16 | 0,11 | 68,8 | 0,12 | 81,3 |
| 9. Фондовооруженность, тыс. руб./чел. | 489 | 526 | 107,5 | 452 | 92,3 |
| 10. Себестоимость реализации, тыс. руб. | 215933 | 523782 | 242,6 | 397554 | 184,1 |
| 11. Валовая прибыль, тыс. руб. | 8901 | 18698 | 210,1 | 12934 | 145,3 |
| 12. Чистая прибыль, тыс. руб. | 4128 | 12861 | 311,5 | 6335 | 153,5 |
| 13. Рентабельность предприятия, %  | 1,9 | 2,5 | 131,6 | 1,6 | 84,2 |

Из данных табл. 1.2 видно, что наибольший объем годовой выручки от реализации приходится на 2007 год, когда она составляла 542 481 тыс. руб. В базисном году выручка от реализации составляла 301 226 тыс. руб., что на 80 % меньше, чем в 2006 г. В 2008 г. объем выручки (410 488 тыс. руб.) увеличился на 36 % по сравнению с базисным 2006 годом.

Показатель себестоимости характеризует совокупность затрат на производство и реализацию ​продукции и услуг, выраженных в денежной форме. Наиболее обобщающим показателем себестоимости продукции, выражающим её прямую связь с прибылью, является уровень затрат на 1 рубль произведенной продукции или услуг. Как видно, в ООО «Центр-Строй» себестоимость реализации в 2007 г. возросла на 142,6% и составила 523 782 тыс.руб., что связано с увеличением общего объема работ. В 2008 г. показатель снизился по сравнению с 2007 г., однако, увеличился по сравнению с 2006 г. на 84,1%.

Изобразим графически динамику объема выручки от реализации и себестоимости реализации ООО «Центр-Строй» за 2006-2008 гг. (рис. 1.5).



Рис. 1.5 Динамика выручки от реализации и себестоимости

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей как прибыль и рентабельность. Величина прибыли и уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Для общего анализа используются показатели балансовой (валовой) и чистой прибыли.

Валовая прибыль включает в себя прибыль от обычных видов деятельности, финансовые результаты от операционных и внереализационных операций и чрезвычайных обстоятельств. Чистая прибыль - это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль. Динамика показателей валовой и чистой прибыли изображена на рисунке (см.рис.1.6).

В 2007 г. на 110,1% по сравнению с 2006 г. увеличилась валовая прибыль и составила 18 698 тыс.руб., чистая же прибыль увеличилась на 211,5%. В 2008 г. валовая прибыль увеличилась по сравнению с базисным годом на 45,3%, чистая прибыль на 53,5%.



Рис.1.6 Динамика валовой и чистой прибыли

Показатель рентабельности продукции более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, потому что его величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) исчисляется путем отношения чистой прибыли к сумме затрат по реализованной продукции или услугам. Анализ показывает, что самой высокой рентабельности предприятие достигло в 2007 г., когда показатель составил 2,5%. В 2008 г. предприятие имело 1,6 % прибыли с каждого затраченного рубля, что на 15,8 % меньше, чем в 2006 г. (см.рис.1.7). К снижению рентабельности предприятия в 2008 г. привело увеличение себестоимости.



Рис.1.7. Динамика рентабельности предприятия

Важное значение в общем анализе хозяйственной деятельности предприятия имеет оценка эффективности использования основных фондов. Она предполагает расчет показателей отдачи и емкости. Показатели отдачи характеризуют выход готовой продукции на 1 руб. ресурсов. Показатели емкости характеризуют затраты или запасы ресурсов на 1 руб. выпуска продукции.

Среднегодовая стоимость основных фондов в 2007 г. составила 59 461 тыс.руб., что на 20,2 % больше, чем в 2006 г., в 2008 г. – 51 092 тыс.руб., что лишь на 3,3% больше по сравнению с базисным годом. Динамика фондоотдачи свидетельствует о том, что выход продукции вырос на 49,8% и 31,1% в 2007 г. и 2008 г. соответственно по сравнению с 2006 г. Тогда как затраты сократились на 31,2% в 2007 г. и на 18,7% в 2008 г. в сравнении с базисным годом. Динамика показателей фондоотдачи и фондоемкости свидетельствует об оптимизации использования основных за рассматриваемый период.

Фондовооруженность - показатель, характеризующий оснащенность работников предприятия основными производственными средствами. Фондовооруженность определяется как отношение стоимости основных средств предприятия к средней годовой списочной численности работников. В 2007г. данный показатель увеличился на 7,5% и составил 526 тыс.руб., в 2008г. снизился на 7,7% по сравнению с 2006 г. При этом производительность труда росла более высокими темпами. В 2007 г. по сравнению с базовым годом на 61% (4 800 тыс.руб.), в 2008 г. на 21,8% (3 632 тыс.руб.). Данная тенденция положительно сказалась на динамике фондоотдачи.

В 2007 г. произошло увеличение численности рабочих с 101 человека в 2006 г. до 113 человек, в связи с чем на 99,1% выросли расходы на оплату труда и составили 11 995 тыс. руб. В 2008 г. численность персонала осталась неизменной, а фонд заработной платы увеличился до 35 434 тыс.руб., что на 488% больше, чем в 2006 г.

Выводы по главе:

# Благодаря многолетнему опыту строительства объектов; наличию современной высокопроизводительной техники, оборудования, новых технологий; высокому профессиональному опыту руководителей, ИТР, квалификации рабочих; положительным отзывам заказчиков по качеству построенных объектов ООО «Центр-Строй» является в настоящее время конкурентоспособным на рынке строительства. В связи с этим, можно прогнозировать увеличение заказов у данного предприятия, а значит и увеличение объема работ.

# Проведем более детальный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Центр-Строй», с целью выявления проблем и путей их разрешения.

**2. Исследование финансово-экономической деятельности предприятия ооо «Центр-Строй»**

**2.1 Исследование организационно-управленческих показателей деятельности ООО «Центр-Строй»**

***2.1.1 Анализ состава и эффективности использования персонала предприятия***

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и, как следствие, объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей. При проведении анализа трудовых ресурсов исследуются структура персонала по категориям занятых, по возрасту, по образованию, трудовому стажу; общая динамика численности, производительности труда и другие показатели.

На 01.01.2009 г. среднесписочная численность работников организации составляет 113 человек. Численность персонала по категориям занятых представлена в табл.2.1., структура персонала на рис.2.1.

# Таблица 2.1.

## Численность персонала по категориям занятых

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Чел. | Уд. вес, % | Чел. | Уд. вес, % | Чел. | Уд. вес, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Руководители | 5 | 4,9 | 5 | 4,4 | 5 | 4,4 |
| Специалисты, служащие | 28 | 27,8 | 30 | 26,5 | 31 | 27,4 |
| Рабочие | 66 | 65,4 | 75 | 66,4 | 74 | 65,5 |
| Младший обслуживающий персонал | 2 | 1,9 | 3 | 2,7 | 3 | 2,7 |
| Итого | 101 | 100 | 113 | 100 | 113 | 100 |



Рис. 2.1. Структура персонала

Динамика численности персонала за 5 лет отражена на рис. 2.2



Рис. 2.2. Динамика численности персонала

Как видно из рис. 2.2 общая численность персонала в 2004 и 2005 г. оставалась относительно стабильной, в 2006 г. снизилась и составила 101 человек, в 2007 г. снова возросла до 113 человек и осталась неизменной и в 2008 г.

Структура персонала на протяжении анализируемого периода значительных изменений не претерпевала. В структуре преобладают рабочие (65,5% в 2007 г.); доля специалистов и служащих составляет около 27%; доля руководителей уменьшилась с 4,9 % в 2005 г. до 4,4% в 2007 г., что связано с увеличением общей численности персонала; доля младшего обслуживающего персонала увеличилась с 1,9% в 2005 г. до 2,7% в 2007 г.

Основным показателем статистики человеческих ресурсов является возраст работников предприятия. Возраст работников ООО «Центр-Строй» колеблется в пределах от 24 до 63 лет (табл. 2.2).

Таблица 2.2.

Анализ возрастной структуры персонала предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Возрастные Категории | Численность персонала за анализируемый период | Абсолютные изменения | Относительные изменения |
| 2006 | 2007 | 2008 | 2005 к 2006 | 2008 к 2006 | 2007 к 2006 | 2008 к 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 20-30 лет | 18 | 28 | 32 | 10 | 5 | 155,6 | 177,8 |
| 30-40 лет | 45 | 47 | 45 | 2 | - | 104,4 | 100 |
| 40-50 лет | 28 | 25 | 23 | -3 | -5 | 89,3 | 82,1 |
| 50-60 лет | 7 | 10 | 8 | 3 | -2 | 142,9 | 114,3 |
| старше 60 лет | 3 | 3 | 5 | - | 2 | 100 | 166,7 |

По данным таблицы видно, что за анализируемый период на предприятии наблюдается тенденция к омолаживанию коллектива. Так, в 2008 г. на 77,8% по сравнению с 2006 г. увеличилось число сотрудников в возрасте от 20 до 30 лет. Относительно стабильной остается численность персонала в категории 30-40 лет. В 2007 г. на 10,7 % сократилась группа 40-50 лет, однако, прирост в категории 50-60 лет свидетельствует о том, что произошел переход 3 – ех человек из одной возрастной категории в другую. Такая же тенденция прослеживается и в 2008 г. в категории старше 60 лет.

Профессиональный уровень сотрудников ООО «Центр-Строй» представлен в табл. 2.3. Проследим динамику профессионального уровня работников (рис.2.3).

Таблица 2.3

Профессиональный уровень работников предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Уровеньобразования | Численность персонала за анализируемый период | Абсолютные изменения | Относительные изменения |
| 2006 | 2007 | 2008 | 2007 к 2006 | 2008 к 2006 | 2007 к 2006 | 2008 к 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Высшее | 70 | 82 | 95 | 12 | 25 | 117,1 | 135,7 |
| Средне-специальное | 29 | 28 | 12 | -1 | -17 | 96,6 | 41,4 |
| Средне-техническое | 2 | 3 | 3 | 1 | - | 150 | 150 |



Рис.2.3. Динамика профессионального уровня сотрудников

Анализ профессионального уровня персонала ООО «Центр-Строй» показал, что за анализируемый период на предприятии наблюдается положительная тенденция увеличения доли сотрудников, имеющих высшее образование (2007 г. на 17,1%, 2007 г. на 35,7% по сравнению с 2006 г.). В 2008 г. показатель достиг 95 человек. При этом в 2008 г. на 58,6% снизилось количество сотрудников со средне-специальным образованием. Средне-техническое образование в 2008 г. имело 3 человека, в основном это младший обслуживающий персонал.

Показателем стабильности рабочей силы и преданности работников предприятия является показатель продолжительности работы на предприятии (стаж). Данные по ООО «Центр-Строй» представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4.

Непрерывный стаж работников

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Стажработы | Численность персонала за анализируемый период | Абсолютные изменения | Относительные изменения |
| 2006 | 2007 | 2008 | 2007 к 2006 | 2009 к 2006 | 2007 к 2006 | 2008 к 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| До 5 лет | 23 | 33 | 45 | 10 | 22 | 143,5 | 195,7 |
| 5-10 лет | 40 | 37 | 32 | -3 | -8 | 92,5 | 80 |
| 10-15 лет | 27 | 28 | 24 | 1 | -3 | 103,7 | 88,9 |
| Свыше 15 лет | 11 | 12 | 12 | 1 | 1 | 109,1 | 109,1 |

Наибольшая динамика наблюдается в группах со стажем работы до 5 лет и 5-10 лет. В 2008 г. на 95,7% увеличилось количество сотрудников со стажем до 5 лет, на 20% снизилось – со стажем 5-10 лет. В группе 10-15 лет в 2007 г. прибавился 1 человек, а в 2008 г. выбыло 3 человека. Свыше 15 лет проработало 12 сотрудников в 2007 и 2008 гг.

Анализ движения рабочей силы (см.табл.2.5) показал, что наибольшее количество увольнений произошло в 2008 г., когда выбыло 18 сотрудников, что на 80% больше, чем в 2006 г. Наибольшее количество поступивших зафиксировано в 2007 г., когда было принято 27 человек, что повлекло увеличение среднесписочной численности на 11,9%.

При этом за рассматриваемый период на предприятии наблюдается рост текучести кадров. Коэффициент текучести составляет в 2006 г. 0,09, в 2007 г. – 0,13, в 2008 г. – 0,16 (см.рис.2.4). Так, в 2007 г. было принято 27 человек, в 2008 г. – 18 человек, выбыло 15 и 18 человек соответственно.

Таблица 2.5.

## Изменение численности работников

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Абс. знач. | В % к 2006 г. | Абс. знач. | В % к 2006 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Среднесписочная численность, чел. | 101 | 113 | 111,9 | 113 | 111,9 |
| 2. Принято, чел. | 4 | 27 | 675 | 18 | 450 |
| 3. Выбыло, из них:- по собственному желанию, чел. | 10 | 15 | 150 | 18 | 180 |
| 4. Оборот кадров по выбытию | 0,09 | 0,13 | 144,4 | 0,16 | 177,7 |
| 5. Оборот кадров по поступлению |  0,04 | 0,24 | 600 | 0,16 | 400 |
| 6. Текучесть кадров | 0,09 | 0,13 | 144,4 | 0,16 | 177,7 |



Рис.2.4 Динамика текучести кадров

Произведем анализ соотношения темпов изменения производительности труда и темпов изменения заработной платы по данным табл. 2.6.

# Таблица 2.6

Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Абс. знач. | В % к 2006 г. | Абс. знач. | В % к 2006 г. |
| Среднемесячная производительность труда на одного человека | 248 | 400 | 160,9 | 302 | 121,8 |
| Среднемесячная заработная плата | 4,9 | 8,8 | 179,5 | 26,1 | 532,6 |

Из таблицы видно, что показатель производительности труда за рассматриваемый период изменялся. Так, в 2006 г. производительность составила 248 тыс. руб./чел., в 2007 г. увеличилась и составила 400 тыс.руб. на человека, в 2008 г. – составила 302 тыс. руб./чел., что больше на 54 тыс.руб. по сравнению с 2006 годом ( см. рис. 2.5). Наибольшего значения показатель производительности труда достиг в 2007 г., что связано с общим увеличением заказов и выполненных работ в данный период.



Рис. 2.5. Динамика изменения производительности труда

Проследим динамику изменения заработной платы (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Среднемесячная заработная плата

Рис. 2.6. наглядно показывает увеличение среднемесячной заработной платы работников за анализируемый период (в 2006 г. – 4,9 тыс. руб., в 2007 г. – 8,8 тыс. руб., в 2008 г. – 26,1 тыс. руб.).

На основании данных табл. 2.6 для наглядности построим график соотношения темпов изменения среднемесячной заработной платы и темпов изменения производительности труда в процентном выражении (рис. 2.7).



Рис. 2.7 Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы

Таким образом, можно сделать следующие выводы. В период с 2007 по 2008 г. происходило снижение темпов изменения производительности труда на фоне увеличения заработной платы. Наиболее показательным является то, что в 2008 г. заработная плата выросла на 432,6 % по сравнению с 2006 г. При этом размер среднемесячной заработной платы увеличился на 21,2 тыс.руб. в абсолютном выражении.

* + 1. ***Анализ организационной структуры управления предприятия***

Структура аппарата управления общества состоит из 9 отделов, службы менеджмента качества и учебно-испытательного центра.

Организационная и функциональная структура управления предприятием представлена на рис.2.1.2

Генеральный директор осуществляет общий контроль и руководство текущей деятельностью предприятия. В его подчинении находятся Главный инженер .

Главный инженер и 1-ый Зам.Генерального директора осуществляют общее руководство в подразделениях согласно подчиненности.

Бухгалтерия занимается учетом и контролем за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными государством нормами, отраслевыми нормативами и производственными сметами.

Отдел кадров осуществляет подбор и оформление на работу квалифицированного персонала, организацию специальной подготовки и повышение квалификации персонала с установленной в должностных инструкциях периодичностью.

Отдел материально-технического обеспечения проводит оценку и выбор поставщиков, осуществляет закупки материала по сделанным заявкам с оформлением необходимых документов на материал, транспортировку до места назначения или передачу товарно-материальных ценностей на склад.

Складское хозяйство представлено совокупностью складских площадей, организованных с целью приема, хранения и передачи в производство по требованию товарно-материальных ценностей.

Административно-хозяйственный отдел осуществляет регистрацию и учет входящей и исходящей организационно-распорядительной документации.

Отдел договоров и претензий составляет и проверяет сметы на предоставляемые предприятием услуги, проводит анализ контрактов заказчиков; организует и проводит работу по правовому оформлению входящей и исходящей документации; ведет учет дел, связанных с проводимыми судебными исками, а также осуществляет контроль над своевременным проведением необходимых выплат и возмещений.

Генеральный директор

Главный инженер

1-ый Зам.Генерального директора

Зам.Гл.инженера по строительству

Зам.Гл.инженера по производству

СУ №1

СУ №2

СУ № 3

Складское хозяйство

Отдел договоров и претензий

АХО

Отдел материально-технического снабжения

Отдел кадров

Бухгалтерия

Производственно-техническ

ий отдел

Проектный отдел

Отдел менеджмента качества

Отдел главного механика

Автобаза №2

Автобаза №1

Рис.2.8. Структура управления ООО «Центр-Строй»

Складское хозяйство представлено совокупностью складских площадей, организованных с целью приема, хранения и передачи в производство по требованию товарно-материальных ценностей.

Административно-хозяйственный отдел осуществляет регистрацию и учет входящей и исходящей организационно-распорядительной документации.

Отдел договоров и претензий составляет и проверяет сметы на предоставляемые предприятием услуги, проводит анализ контрактов заказчиков; организует и проводит работу по правовому оформлению входящей и исходящей документации; ведет учет дел, связанных с проводимыми судебными исками, а также осуществляет контроль над своевременным проведением необходимых выплат и возмещений.

Отдел менеджмента качества осуществляет руководство и координацию деятельности подразделений по разработке, внедрению, функционированию и совершенствованию системы менеджмента качества.

Проектная группа осуществляет проектирование строительных объектов с учетом норм действующего стандарта, а также занимается управлением входящих и выходящих проектных данных, с учетом требований стандарта.

Производственно - технический отдел ведет работу с проектно-сметной документацией внешнего происхождения, составляет дефектные ведомости, календарный план строительства, ведомости потребности в строительных материалах и оборудовании, график поступления на объект строительных материалов и оборудования, осуществляет контроль качества строительно-монтажных работ на объектах.

Отдел главного механика контролирует техническое состояние машин и механизмов, с целью обеспечения качества строительно-монтажных работ.

Линейные работники осуществляют непосредственное выполнение строительных работ и ведут исполнительную документацию на объектах.

Производственная деятельность специалистов в организации осуществляется согласно Положениям об отделах и должностным инструкциям, разработанным для каждой штатной единицы предприятия и утвержденным Генеральным директором ОАО «Центродорстрой».

Таким образом, организационная структура управления ООО «Дедал-Проект» представляет бюрократическую (иерархическую) структуру с линейным и функциональным управлением с функциональной департаментализацией по технологиям (финансы, кадры, производство и др.). Структура управления характеризуется высокой степенью разделения труда, развитой иерархией управления, четкой линией цепи команд. Организационная структура управления построена так, чтобы руководство персоналом можно было осуществлять эффективно при минимуме управленческих уровней.

Тем не менее, необходимо отметить отсутствие в структуре предприятия подразделения, ответственного за разработку эффективной мотивации персонала. Отдел кадров, состоящий из 2-ух человек, наделен ограниченными функциями по найму и учету движения трудовых ресурсов. И, как следствие, в последнее время никаких мероприятий по поиску новых схем мотивации в организации не проводилось. Используемые методы, основанные, главным образом, на материальном стимулировании требуют пересмотра и дополнения другими, наиболее эффективными концепциями.

**2.2 Исследование инженерно-технологических показателей деятельности ООО «Центр-Строй»**

***2.2.1 Характеристика производства и технологии на предприятии***

Приоритетным направлением деятельности ООО «Центр-Строй» является производство работ по строительству и реконструкции зданий производственного и жилого назначения. В структуре работ из года в год повышается доля высокотехнологичных работ в общем объеме работ.

Для достижения высоких результатов производственной деятельности ООО «Центр-Строй» стремится использовать новые технологии и современные научные разработки. Решаются проблемы охраны окружающей среды.

В условиях жесткой конкуренции и резко повышающихся цен на строительные материалы большое значение приобретает внедрение научно-обоснованных ресурсосберегающих технологий и импортозаменяющих материалов, что способно значительно уменьшить стоимость материала и сделать его конкурентоспособным на рынке строительных работ.

***2.2.2 Анализ состава и эффективности использования основных средств предприятия***

Следующим этапом в общем анализе деятельности предприятия является исследование структуры основных фондов и динамики их стоимости.

Основные средства – один из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Всего на балансе ОАО «Центр-Строй» на начало 2009 года числилось 176 инвентарных объектов техники, механизмов, технологических установок и вспомогательного оборудования. Кроме того, в обществе работает техника, приобретенная по договорам лизинга.

Два экскаватора, бульдозер, семь грузовых автомобилей, два автомобильных крана, автобус, сварочное оборудование, деревообрабатывающие станки, трубчатые леса – 1300 м2, три компрессора, опалубку перекрытий «Опрус» – 500м2, опалубку стен «Peri Vario» – 300м2, оборудование для бетонных работ, штукатурную станцию, электрический ручной инструмент для разных видов работ.

Рассмотрим структуру парка по основным видам.

Для производства земляных работ и монтажа бетонных конструкций:

1. Экскаваторы – 2 ед.
2. Бульдозеры – 2 ед.
3. Грузовые автомобили – 2 ед.
4. Краны на автомобильном ходу – 2 ед.
5. Автобус – 1 ед.
6. Тракторы –2 ед.
7. Компрессоры – 5
8. Деревообрабатывающие станки
9. Сварочное оборудование
10. Штукатурные станции-2 ед.
11. Электрически и ручной инструмент для разных видов работ

Рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех технико-экономических показателей, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, трудоемкости работ. Данные о наличии, износе, движении основных средств служат основным источником информации для оценки производственного потенциала предприятия. Анализ движения основных фондов проводится на основе расчета следующих показателей – коэффициентов: поступления (ввода) основных средств; обновления; выбытия; ликвидации; расширения. Для характеристики технического состояния основных фондов рассчитываются коэффициенты годности; износа; замены.

Таблица 2.8.

Анализ состава и структуры основных фондов, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Абс. знач. | Уд. вес | Абс. знач. | Уд. вес | В % к 2006 г. | Абс. знач. | Уд. вес | В % к 2006 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Основные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - на начало отч. года | 88346 | - | 95577 | - | 108,2 | 133103 | - | 150,7 |
| - на конец отч. года | 95577 | - | 133103 | - | 139,3 | 136873 | - | 143,2 |
| Остаточная стоимость основных фондов, в т.ч.: | 49459 | - | 59461 | - | 120,2 | 51092 | - | 103,3 |
| - здания, сооружения | 4120 | 8,4 | 4086 | 6,9 | 99,2 | 3737 | 7,3 | 90,7 |
| - машины, оборудование | 39285 | 79,4 | 48003 | 80,9 | 122,21 | 38595 | 75,5 | 98,2 |
| -транспортные средства | 6039 | 12,2 | 7131 | 11,8 | 118,1 | 8599 | 16,9 | 142,4 |
| - другие виды основных средств | 14 | 0 | 240 | 0,4 | 1692,4 | 159 | 0,3 | 1124,6 |

Как видно по данным табл. 2.8 стоимость основных фондов значительно увеличилась к 2008 г. (с 95577 тыс. руб. в 2006 г. до 136873 тыс. руб. в 2008г.). Данная тенденция связана с приобретением в 2007 году партии нового оборудования.

В структуре основных фондов в 2006 г. основную долю составляли машины и оборудование – 79,4%, на долю транспортных средств приходилось 12,2 %. В 2007 г. и 2008 г. тенденция сохранилась. Остаточная стоимость зданий и сооружений колебалась от 4120 тыс.руб. в 2006 г. до 3737 тыс.руб. в 2008 г., что свидетельствует об отсутствии новых приобретений данных основных фондов. Так же в последние годы резко увеличились суммы по статье другие виды основных средств, к которым относятся в том числе производственный и хозяйственный инвентарь ( 2007 г. – 240 тыс.руб., 2008 г. – 159 тыс.руб.). Наиболее наглядно структура основных фондов выглядит на рис. 2.9.







Рис. 2.9. Динамика структуры основных фондов ООО «Цент-Строй»

Движение и техническое состояние основных фондов рассмотрим в таблице 2.9.

Таблица 2.9.

Анализ движения и технического состояния основных фондов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Абс. знач. | В % к 2005 г. | Абс. знач. | В % к 2005 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Стоимость на начало отчетного года, тыс. руб. | 88346 | 95577 | 108,2 | 133103 | 150,7 |
| Стоимость на конец отчетного года, тыс. руб. | 95577 | 133103 | 139,3 | 136873 | 143,2 |
| Поступило (введено) основных фондов, тыс. руб. | 9311 | 39546 | 424,7 | 5891 | 63,3 |
| Выбыло ОФ, тыс. руб. | 2081 | 2019 | 97 | 2121 | 101,9 |
| Износ ОФ, тыс. руб. | 46117 | 73641 | 159,7 | 85780 | 186 |
| Коэффициент обновления, Кобн | 0,09 | 0,29 | 322,2 | 0,04 | 44,4 |
| Коэффициент выбытия, Квыб | 0,02 | 0,02 | 100 | 0,02 | 100 |
| Коэффициент износа, % | 52,2 | 77 | 147,5 | 64,4 | 123,4 |
| Коэффициент годности, %  | 47,8 | 33 | 69 | 35,6 | 74,5 |

Анализ показателей по данным табл. 2.9 за исследуемый период показал, что значительное обновление основных фондов ООО «Центр-Строй» произошло в 2007 г. (Кобн. равен 0,29). Выбытие основных средств происходило равномерно по 2% в год. Достаточно высокий коэффициент износа (2006 г. – 52,2%, 2007 г. – 77%, 2008 г. – 64,4%) свидетельствует об изношенности большей части основных средств. Коэффициент годности показывает, что наиболее пригодными для использования основные средства были в 2006 г., в последствии данный показатель снизился.

Основные средства представляют собой один из видов производственных ресурсов. Поэтому необходимо рассчитывать эффективность использования основных фондов. Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача, которая определяется отношением объема выполненных работ к первоначальной стоимости основных средств. Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции.

Другим показателем эффективности использования основных средств является фондоемкость, которая определяется отношением средней стоимости основных средств к объему выпуска продукции.

Расчет эффективности использования основных фондов приведен в табл. 2.10. Динамика фондоотдачи и фондоемкости представлена на рис.2.9.

Таблица 2.10.

Анализ эффективности использования основных фондов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Абс. знач. | В % к 2006г. | Абс. знач. | В % к 2006 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Объем выполненных работ, тыс. руб. | 301226 | 542481 | 180 | 410488 | 136,3 |
| Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб. | 49459 | 59461 | 120,2 | 51092 | 103,3 |
| Фондоотдача, руб. | 6,09 | 9,12 | 149,7 | 8,03 | 131,8 |
| Фондоемкость, руб. | 0,16 | 0,11 | 68,8 | 0,12 | 75 |



Рис. 2.9. Динамика фондоотдачи и фондоемкости

По данным табл.2.10 видно, что в 2006 г. на один рубль основных фондов приходилось произведённой продукции 6,09 руб. В 2007 г. фондоотдача увеличилась на 49,7 % и составила 9,12 руб. В 2008 г. снизилась на 1,09 руб. по сравнению с 2007 г. Эти изменения произошли из-за того, что стоимость основных фондов на предприятии сначала увеличилась в 2007 г., а затем уменьшилась.

Фондоемкость в 2006 г. составила 0,16 руб. Это означает, что стоимость основных производственных фондов, приходящихся на один рубль произведённой продукции, равна 16 копеек. В 2007 г. стоимость основных производственных фондов, приходящихся на один рубль произведённой продукции, уменьшилась на 5 копеек. В 2008 г. показатель фондоемкости вновь незначительно увеличился, что произошло за счёт введения в действие новых основных средств.

***2.2.3 Анализ оборотных средств предприятия***

Оборотные средства - это денежные средства, выделяемые предприятиями и используемые ими для текущего финансирования и обеспечения нормальной деятельности. Они используются для создания производственных запасов материалов, топлива, запасных частей, инструмента, инвентаря, заделов незавершенного производства, включая средства в расчетных документах, на расчетных счетах в банках и в кассах предприятий. Оборотные средства, выраженные в материальной форме, называются оборотными фондами, оставшаяся часть оборотных средств в денежной форме - фондами обращения.

В отличие от основных оборотные фонды в качестве предметов труда вступают в процесс производства постепенно и полностью входят в состав производимых товаров или полностью уничтожаются, теряют свою материальную форму и вещественно перестают существовать (топливо, смазочные материалы и т.п.), перенося, таким образом, свою стоимость на создаваемый продукт в течение одного производственного цикла. После реализации продукции, перевозок и прочих услуг стоимость используемых предметов труда возмещается доходом предприятия, что создает возможность их возобновления.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот средств завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Коэффициент оборачиваемости рассчитывается по формуле 2.1:

Коб = D / Фоб, (2.1)

Где D - годовая сумма доходов предприятия; Фоб - сумма оборотных средств.

Иначе говоря, число оборотов определяет объем продукции в стоимостном выражении, выпускаемой на 1 рубль оборотных средств.

Срок оборота (оборачиваемость) рассчитывается по формуле 2.2:

Tоб=Дк/nоб (2.2)

Где Дк - количество календарных дней в периоде.

Длительность одного оборота оборотных средств в днях (О) исчисляется по формуле 2.3:

О = СД/Т (2.3)

Где С - остатки оборотных средств (средние или на определенную дату); Т- объем товарной продукции; Д- число дней в рассматриваемом периоде.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Коэффициент загрузки средств в обороте (Кз), обратный коэффициенту оборачиваемости, определяется по формуле 2.4:

Кз= Т/С (2.4)

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель отдачи оборотных средств, который определяется отношением прибыли от реализации продукции предприятия к остаткам оборотных средств.

Проведем анализ состава и структуры оборотных средств ООО «Центр-Строй» по данным табл.2.11

Таблица 2.11

Анализ состава и структуры оборотных средств, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Абс. знач. | Уд. вес | Абс. знач. | Уд. вес | В % к 2005 г. | Абс. знач. | Уд. вес | В % к 2005 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Запасы | 2027 | 3 | 3206 | 1,77 | 158,18 | 2725 | 2,30 | 134,43 |
| Дебиторская задолженность | 51793 | 78,1 | 148099 | 84,18 | 285,94 | 45216 | 38,12 | 87,30 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 4500 | 6,67 | 5000 | 2,77 | 111,11 | 57652 | 49,39 | 1281,17 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Денежные средства | 8255 | 12,23 | 20394 | 11,28 | 247,05 | 12079 | 10,19 | 146,33 |
| Оборотные средства, всего: | 67510 | 100 | 180735 | 100 | 267,72 | 118601 | 100 | 175,68 |

В 2006 и 2007 гг. в составе оборотных средств предприятия преобладала дебиторская задолженность (51793 тыс.руб. и 148099 тыс.руб. соответственно). В 2008 г. ее объем снизился и составил 45216 тыс.руб. Денежные средства достигли максимального значения в 200 г. – 20394 тыс.руб., что на 147,05% больше, чем в 2006 г. Существенно возрос объем финансовых вложений в 2008 г. и составил 57652 тыс.руб., что на 1281,17% больше, чем в базовом году. Запасы увеличились в 2007 г. на 58,18%, в 2008 г. на 34,43% по сравнению с 2006 г.

Самую маленькую долю в структуре оборотных фондов на протяжении всего рассматриваемого периода занимали запасы: в 2006 г. – 3%, в 2007 г.- 1,77%, в 2008 г. – 2,3% (см.рис.2.10). Доля денежных средств стабильно снижалась с 12,23% в 2006 г. до 10,19% в 2008 г. Существенно увеличилась доля краткосрочных финансовых вложений с 6,67 % в 2006 г. до 49,39% в 2008 г. В 2006 и 2007 гг. самую большую долю занимала дебиторская задолженность (78,1% и 84,18%), в 2008 г. доля снизилась до 38,12%.







Рис.2.10 Динамика структуры оборотных фондов ООО «Центр-Строй»

Проведем расчет коэффициентов для анализа эффективности использования оборотных средств (табл.2.12)

Таблица 2.12

Анализ эффективности использования оборотных фондов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Абс. знач. | В % к 2005г. | Абс. знач. | В % к 2005 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 301226 | 542481 | 180 | 410488 | 136,3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Стоимость оборотных фондов, тыс. руб. | 67510 | 180735 | 267,7 | 118601 | 175,7 |
| Коэффициент оборачиваемости, оборотов | 4,46 | 3,0 | 67,3 | 3,46 | 77,6 |
| Срок оборота, дней | 82 | 122 | 148,8 | 105 | 128,1 |
| Сумма оборотных средств в расчете на 1 рубль выручки | 0,22 | 0,33 | 150 | 0,29 | 131,8 |

Из данных таблицы 2.12 следует, что коэффициент оборачиваемости снизился в 2007 г. на 32,7%, в 2008 г. на 22,4%. На каждый рубль имущества предприятие реализовало продукции, выполнило работ и оказало услуг в 2008 г. на 3,46 руб. против 4,46 руб. в 2006 г. При этом срок оборота увеличился на 48,8% в 2007 г. и на 28,1% в 2008 г. и составил 105 дней. Потребность в оборотных ресурсах, приходящаяся на 1 рубль выручки так же увеличилась в 2008 г. на 31,8 %. Все это свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных средств на предприятии в целом.

***2.2.4 Анализ себестоимости выполненных работ***

Себестоимость продукции, работ и услуг является качественным показателем, в котором отражаются все стороны деятельности предприятия, как положительные, так и отрицательные: уровень технической вооруженности и производительности труда, эффективность использования основных и оборотных фондов, организации производства и управления. Динамика себестоимости и объема выполненных работ ООО «Центр-Строй» за 2006-2008 гг. показана на рис. 2.11.



Рис. 2.11. Динамика себестоимости и объема выполненных работ

ООО «Центр-Строй»

Рис. 2.11 показывает, что в 2006-2008 гг. рост себестоимости происходил пропорционально росту объема выполненных работ.

Проведем анализ удельного веса себестоимости в выручке от реализации по данным табл. 2.13.

Таблица 2.13.

Изменение доли себестоимости в выручке от реализации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Абс. знач. | В % к 2006 г. | Абс. знач. | В % к 2006 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 301226 | 542481 | 180 | 410488 | 136,3 |
| Себестоимость, тыс. руб. | 215933 | 523782 | 242,6 | 397554 | 184,1 |
| Удельный вес себестоимости на 1 руб. выручки | 0,72 | 0,97 | 134,7 | 0,97 | 134,7 |

По данным табл. 2.13 видно, что с ростом объема выручки и себестоимости выполненных работ, удельный вес себестоимости на 1 рубль выручки от реализации растет. В 2006 году удельный вес себестоимости составлял 72 коп. на 1 руб. реализации, в 2007 г. – 97 коп. на 1 руб. реализации, в 2008 г., при снижении общего объема выручки, остался неизменным по сравнению с 2007 г. и составил 97 коп. на 1 руб. реализации. Таким образом, на протяжении всего рассматриваемого периода себестоимость выполненных работ не превышала объем выполненных работ, что положительно отразилось на финансовых результатах деятельности предприятия, предприятие получало прибыль.

Целесообразно провести анализ себестоимости работ ООО «Центр-Строй» по основным ее элементам (см.табл.2.14). Элементами затрат являются: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Таблица 2.14

Анализ структуры себестоимости по статьям затрат (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Абсол. величина,тыс. руб. | Структура,% | Изменение, % |
| 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2006 к 2005 | 2007к2005 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Материальные затраты | 1079 | 581 | 1423 | 0,49 | 0,11 | 0,36 | 53,9 | 131,8 |
| Затраты на оплату труда | 17275 | 37339 | 43331 | 0,8 | 0,7 | 1,09 | 216,1 | 250,8 |
| Отчисления на социальные нужды | 3455 | 8243 | 8357 | 0,18 | 0,16 | 0,21 | 238,6 | 241,9 |
| Амортизация | 5052 | 12435 | 9481 | 2,33 | 2,37 | 2,38 | 246,1 | 187,6 |
| Прочие затраты | 207728 | 506207 | 381481 | 96,2 | 96,66 | 95,96 | 243,7 | 183,6 |
| Итого по элементам затрат | 215933 | 523782 | 397554 | 100 | 100 | 100 | - | - |

Как показывают данные табл. 2.14 наибольшую долю в структуре себестоимости составляют прочие затраты (около 96% за весь рассматриваемый период). В 2007 г. на 116,1 % увеличились затраты на оплату труда и, соответственно, на 138,6% отчисления на социальные нужды по сравнению с 2006 г. В 2008 г. данная тенденция сохранилась. Доля затрат на амортизацию изменялась незначительно и колебалась в пределах от 2,33% в 2006 г. до 2,38% в 2008 г. Рост затрат по каждой группе происходил пропорционально изменению себестоимости.

**2.3 Исследование финансово-экономических показателей деятельности ООО «Центр-Строй»**

***2.3.1 Общая оценка динамики и структуры статей бухгалтерского баланса ООО «Центр-Строй»***

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Эти сведения отражены в балансе предприятия.

Основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются выполнение финансового плана и скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность предприятия, под которой подразумевают его способность вовремя удовлетворить платежные требования поставщиков в соответствии с условиями договоров, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. Поскольку выполнение финансового плана в основном зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сказать, что финансовое положение определяется всей совокупностью хозяйственной факторов, является наиболее обобщающим показателем. Следовательно, отчет о финансовых результатах и их использовании также привлекается для анализа финансового состояния.

Для осмысления общей картины изменения финансового состояния весьма важны показатели структурной динамики баланса (приложение 2). Составляя структуры изменений в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы эти новые средства в основном вложены.

Для общей оценки динамики финансового состояния предприятия следует сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (статьи актива) и срочности обязательств (статьи пассива). На основе агрегированного баланса осуществляется анализ структуры имущества предприятий, который в более упорядоченном виде удобно проводить по следующей форме (см.рис.2.12).

|  |  |
| --- | --- |
| **АКТИВ** | **ПАССИВ** |
| **I Имущество** | **I Источники имущества** |
| 1.1. Иммобилизированные активы | 1.1. Собственный капитал |
| 1.2. Мобильные, оборотные активы  | 1.2. Заемный капитал |
| 1.2.1. Запасы и затраты | 1.2.1. Долгосрочные обязательства |
| 1.2.2. Дебиторская задолженность | 1.2.2. Краткосрочные кредиты и займы |
| 1.2.3. Денежные средства и ценные бумаги | 1.2.3. Кредиторская задолженность |

Рис.2.12 Структура активов и пассивов баланса

Чтение баланса по таким систематизированным группам ведется с использованием методов горизонтального и вертикального анализа. Горизонтальный (временной) анализ заключается в сравнении каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Вертикальный (структурный) анализ проводится посредством определения структуры финансовых показателей.

Помимо выяснения направленности изменения всего баланса, следует определить ряд других характеристик, непосредственно связанных с финансовым состоянием организации. К ним относятся:

1. величина иммобилизированных (т.е. основных и прочих внеоборотных) средств = итогу раздела I актива баланса;
2. величина мобильных (оборотных) средств = итогу раздела II актива баланса;
3. величина материальных оборотных средств = строкам 210 и 220 раздела II актива баланса;
4. величина собственных средств предприятия = итогу раздела III за вычетом итога раздела I актива баланса;
5. величина заемных средств = итогу раздела V пассива без строк 630-660 раздела V пассива баланса.

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, т.е. о вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах предприятия на производство и реализацию продукции и об остатках свободной денежной наличности. Каждому виду размещенного капитала соответствует отдельная статья баланса.

В пассиве баланса отражаются источники образования средств предприятия.

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены.

По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный и заемный. По продолжительности использования различают долгосрочные и краткосрочные обязательства.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Собственный капитал является основой независимости предприятия. Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно. В то же время, если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым.

При внутреннем анализе финансового состояния необходимо изучить динамику и структуру собственного и заемного капитала, выяснить причины изменения отдельных слагаемых и дать оценку этим изменениям за отчетный период.

Проведем анализ актива и пассива баланса ОАО «Центродорстрой» за 2005-2007 г.

Анализ состава, структуры и изменения актива и пассива баланса за 2005 г. проведен в табл.2.15 и табл.2.16.

Таблица 2.15

Аналитическая группировка и анализ статей актива баланса за 2006 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив баланса | На начало периода | На конец периода | Абс. отклон., тыс. руб. | Темп роста, % |
| Тыс. руб. | % к итогу | Тыс. руб. | % к итогу |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Иммобилизирован-ные активы | 63678 | 52,34 | 69021 | 50,55 | 5343 | 108,39 |
| Оборотные активы, в т.ч.: | 57974 | 47,66 | 67510 | 49,45 | 9535 | 116,45 |
| - запасы | 3430 | 2,82 | 2027 | 1,48 | -1402 | 59,10 |
| - НДС | 397 | 0,33 | 933 | 0,68 | 536 | 235,18 |
| - дебиторская задолженность | 41616 | 34,21 | 51793 | 37,94 | 10176 | 124,45 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| -краткосрочныефинансовые вложения | 4500 | 3,70 | 4500 | 3,30 | 0 | 100 |
| - денежные средства | 8030 | 6,60 | 8255 | 6,05 | 224 | 102,8 |
| Имущество, всего | 121653 | 100 | 136531 | 100 | 14878 | 112,23 |

Таблица 2.16

Аналитическая группировка и анализ статей пассива баланса за 2006 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Пассив баланса | На начало периода | На конец периода | Абс.Отклон., тыс. руб. | Темп роста, % |
| Тыс. руб. | % к итогу | Тыс. руб. | % к итогу |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Собственный капитал | 106653 | 87,7 | 99973 | 73,22 | -66800 | 93,74 |
| Краткосрочные обязательства, в т.ч.: | 15000 | 12,3 | 36558 | 26,78 | 215584 | 243,72 |
| -займы и кредиты | 10000 | 8,2 | 26102 | 19,12 | 161028 | 261,03 |
| - кредиторская задолженность | 5000 | 4,1 | 10455 | 7,66 | 54556 | 209,11 |
| Источники имущества, всего | 121653 | 100 | 136531 | 100 | 148784 | 112,23 |

Анализ динамики и структуры статей бухгалтерского баланса, проведенный в табл.2.15 и 2.16 показал, что за 2006 г. все имущество предприятия увеличилось на 14878 тыс. руб., что больше на 12,23% от величины в начале года. Финансовые средства предприятия, размещенные в его активах, распределились следующим образом: иммобилизированные активы составили 50,55 %, оборотные активы- 49,45%. Структура актива в течение года изменилась незначительно. Так, в структуре оборотных активов на 40,9% снизилась доля запасов, на 24,45% увеличилась доля дебиторской задолженности (51793 тыс.руб. на конец 2006 г.).

В течение 2006 г. произошли следующие изменения в источниках финансирования: собственный капитал снизился на 6,26%, заемный же капитал увеличился на 143,72%, по сравнению с величиной в начале года. В частности, займы и кредиты выросли на 161,03% ( 26102 тыс.руб. на конец 200 г.), кредиторская задолженность также увеличилась на 109,11 %.

Таким образом, среди отрицательных тенденций 2006 г. можно выделить следующие: снижение доли собственного капитала в финансировании обязательств, рост дебиторской и кредиторской задолженности, а также увеличение займов и кредитов.

Рассмотрим структуру актива и пассива баланса за 2007 г. (см.табл.2.17 и 2.18).

Таблица 2.17

Аналитическая группировка и анализ статей актива баланса за 2007 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив баланса | На начало периода | На конец периода | Абс. отклон., тыс. руб. | Темп роста, % |
| Тыс. руб. | % к итогу | Тыс. руб. | % к итогу |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Иммобилизированные активы | 69021 | 50,55 | 69338 | 27,37 | 316 | 100,46 |
| Оборотные активы, в т.ч.: | 67510 | 49,45 | 180735 | 72,27 | 113225 | 267,72 |
| - запасы | 2027 | 1,48 | 3206 | 1,28 | 1179 | 158,18 |
| - НДС | 933 | 0,68 | 4033 | 1,61 | 3100 | 431,94 |
| - дебиторская задолженность | 51793 | 37,94 | 148099 | 59,22 | 96306 | 285,94 |
| -краткосрочныефинансовые вложения | 4500 | 3,30 | 5000 | 2 | 500 | 111,11 |
| - денежные средства | 8255 | 6,05 | 20394 | 8,16 | 12139 | 247,05 |
| Имущество, всего | 136531 | 100 | 250073 | 100 | 113542 | 183,16 |

Таблица 2.18

Аналитическая группировка и анализ статей пассива баланса за 2007 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Пассив баланса | На начало периода | На конец периода | Абс.отклон., тыс. руб. | Темп роста, % |
| Тыс. руб. | % к итогу | Тыс. руб. | % к итогу |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Собственный капитал | 99973 | 73,22 | 171788 | 68,69 | 71814 | 171,83 |
| Краткосрочные обязательства, в т.ч.: | 36558 | 26,78 | 78285 | 31,31 | 41727 | 214,14 |
| -займы и кредиты | 26102 | 19,12 | - | - | -26102 | - |
| - кредиторская задолженность | 10455 | 7,66 | 78285 | 31,31 | 67830 | 748,74 |
| Источники имущества, всего | 136531 | 100 | 250073 | 100 | 113542 | 183,16 |

Анализ баланса за 2007 г. показал, что за год все имущество предприятия увеличилось на 113542 тыс. руб. (83,16% по сравнению с началом года). Финансовые средства предприятия, размещенные в его активах, распределились следующим образом: основные средства увеличились на 0,46%, что увеличило все имущество. Запасы увеличились на 1179 тыс.руб. (58,18%), дебиторская задолженность выросла на 96306 тыс.руб. (185,94%), денежные средства увеличились на 12193 тыс.руб. (147,05%). Структура оборотных активов в течение года изменилась незначительно. Продолжает преобладать дебиторская задолженность (59,22%). Соотношение основных и оборотных активов в структуре за 2007 г. существенно изменилось и составило на конец года 27,37% и 72,27% соответственно.

За 2007 г. размер собственного капитала увеличился на 71814 тыс.руб., однако, его доля в источниках финансирования снизилась на 4,53% и составила 68,69%. Доля же краткосрочных обязательств увеличилась за счет интенсивного роста кредиторской задолженности на 67830 тыс.руб. При этом в 2006 г. были полностью погашены займы и кредиты.

Таким образом, среди положительных изменений за 2007 г. в активе можно выделить рост денежных средств, в пассиве увеличение собственного капитала и погашение кредитов. Отрицательными же тенденциями является, по-прежнему, рост дебиторской и кредиторской задолженности.

Проведем анализ структуры баланса за 2008 г. ( см.табл.2.19 и 2.20)

Таблица 2.19

Аналитическая группировка и анализ статей актива баланса за 2008 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив баланса | На начало периода | На конец периода | Абс. отклон., тыс. руб. | Темп роста, % |
| Тыс. руб. | % к итогу | Тыс. руб. | % к итогу |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Иммобилизированные активы | 69338 | 27,37 | 73232 | 38,17 | 3893 | 105,62 |
| Оборотные активы, в т.ч.: | 180735 | 72,27 | 118601 | 61,83 | -62133 | 65,62 |
| - запасы | 3206 | 1,28 | 2725 | 1,42 | -481 | 84,99 |
| - НДС | 4033 | 1,61 | 926 | 0,48 | -3107 | 22,98 |
| - дебиторская задолженность | 148099 | 59,22 | 45216 | 23,57 | -102882 | 30,53 |
| -краткосрочныефинансовые вложения | 5000 | 2 | 57652 | 30,05 | 52652 | 1153,06 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| - денежные средства | 20394 | 8,16 | 12079 | 6,30 | -8315 | 59,23 |
| Имущество, всего | 250073 | 100 | 191833 | 100 | -58239 | 76,71 |

Таблица 2.20

Аналитическая группировка и анализ статей пассива баланса за 2008 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Пассив баланса | На начало периода | На конец периода | Абс. отклон., тыс. руб. | Темп роста, % |
| Тыс. руб. | % к итогу | Тыс. руб. | % к итогу |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Собственный капитал | 171788 | 68,69 | 176209 | 91,86 | 4421 | 102,6 |
| Краткосрочные обязательства, в т.ч.: | 78285 | 31,31 | 15624 | 8,14 | -62661 | 19,9 |
| - кредиторская задолженность | 78285 | 31,31 | 15624 | 8,14 | -62661 | 19,9 |
| Источники имущества, всего | 250073 | 100 | 191833 | 100 | -58239 | 76,71 |

Анализ динамики и структуры статей бухгалтерского баланса, проведенный в табл.2.19 и 2.20 показал, что за 2008 г. все имущество предприятия снизилось на 58239 тыс. руб., что составляет 23,29% от величины в начале года. Финансовые средства предприятия, размещенные в его активах, распределились следующим образом: основные средства увеличились на 5,62%, запасы снизились на 15,01 %, дебиторская задолженность снизилась на 69,47%, денежные средства снизились на 40,77%, краткосрочные финансовые вложения увеличились на 1053,06%. Структура актива в течение года претерпела следующие изменения: доля дебиторской задолженности снизилась с 59,22% в начале года до 23,57% в конце года, доля краткосрочных финансовых вложений резко увеличилась с 2% до 30,05%. Удельный вес основных активов вырос до 38,17%, оборотных – снизился до 61,83%.

В 2008г. произошли значительные положительные изменения в источниках финансирования: собственный капитал увеличился на 2,6%, а заемный капитал снизился на 80,1%, по сравнению с величиной в начале года. Структура пассива качественно изменилась, а именно, значительно снизился удельный вес привлеченных средств, за счет снижения кредиторской задолженности на 80,1%. Собственные источники соответственно увеличились и в конце года составили 91,86% всех источников имущества.

Таким образом, положительными изменениями в структуре баланса за 2008 г. можно считать снижение дебиторской задолженности и увеличение доли краткосрочных финансовых вложений в активе баланса, а также резкое увеличение собственных источников финансирования.

В процессе анализа целесообразно установить динамику, состав дебиторской задолженности, а также сопоставить ее с динамикой изменения кредиторской задолженности. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности приведен в таблице 2.21.

Таблица 2.21

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г.,тыс.руб. | 2007 г. | 2008 г. |
| Тыс. руб. | В % к 2005 г. | Тыс. руб. | В % к 2005 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Дебиторская задолженность  | 51793 | 148099 | 285,94 | 45216 | 87,3 |
| Кредиторская задолженность | 10455 | 78285 | 748,7 | 15624 | 149,43 |

По данным таблицы 2.21 видно, что размер дебиторской задолженности в 2007 г. увеличился на 185,94% и составил 148099 тыс.руб., в 2008 г. уменьшился на 12,7% по сравнению с 2006 г. .

Кредиторская задолженность имеет тенденцию к увеличению: выросла с 10455 тыс.руб. до 78285 тыс.руб. в 2007 г. и на 49,43% в 2008 г. по сравнению с 2006 г.

Для анализа финансового состояния целесообразным является сопоставление размеров дебиторской и кредиторской задолженностей, т.к. если выше дебиторская задолженность, то у предприятия есть дополнительные возможности погасить свои обязательства перед кредиторами. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности показано на рис. 2.13.



Рис. 2.13. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Из рис. 2.13 видно, за период с 2006 г. по 2008 г. дебиторская задолженность существенно превышает кредиторскую, что свидетельствует о наличии у предприятия дополнительных средств для погашения обязательств перед кредиторами.

***2.3.2 Оценка платежеспособности предприятия***

После общей характеристики финансового состояния и его изменений за отчетный период следующей важной задачей анализа финансового состояния является исследование показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Ликвидность предприятия выражается в способности своевременно и в полном объеме провести расчеты по своим обязательствам. Анализ ликвидности заключается в сравнении средств по активу, сгруппированными по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву. В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращении в денежные средства, текущие активы можно разделить на три класса.

Первоклассные ликвидные средства - это денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (остатки денежных средств в кассе, на расчетном, валютном, депозитном и других специальных счетах организации; государственные краткосрочные обязательства и казначейские векселя).

Второклассные ликвидные средства (легко реализуемые требования) представлены средствами в расчетах, для превращения которых в денежную наличность требуется определенное время. К ним относятся дебиторская задолженность, а так же авансы, выданные поставщикам и подрядчикам.

Ликвидные средства третьего класса представлены медленно реализуемыми активами: остатками производственных запасов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов по остаточной стоимости, незавершенного производства, готовой продукции. В эту группу не включаются расходы будущих периодов, поскольку отдача от них возможна лишь через несколько лет. Ликвидные средства третьего класса по своему экономическому содержанию являются обеспечением ряда ссуд краткосрочного характера. Одним из правил кредитования является исключением из состава кредитуемых объектов неликвидных остатков производственных запасов и готовой продукции.

Для определения степени ликвидности предприятия важным является не только оценка качества ликвидных активов, но и оценка качества краткосрочных обязательств. Наличия в составе источников формирования значительных сумм кредиторской задолженности, тенденция ее роста представляют повышенную опасность для ликвидности компании. Являясь “бесплатным” источником, она занимает место не соответствующее ей по отношению к активам, замещая собственные средства и банковские кредиты. И как следствие того происходит нарушение оптимальных пропорций между группами активов и пассивов.

Ликвидность предприятия принято измерять тремя коэффициентами:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) равен отношению величины наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. Его оптимальное значение 0,2 - 0,5 показывает, какая часть обязательств может быть погашена без дополнительной мобилизации средств;
2. Коэффициент срочной ликвидности ( Ксл ) равен отношению ликвидных средств первого и второго класса к задолженности. Коэффициент отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Оптимальное значение коэффициента считается равным 1, однако, он может быть и ниже, но не должен опускаться ниже 0,5.
3. Коэффициент текущий ликвидности (Ктл) равен отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам. Показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. Уровень коэффициента зависит от отрасли производства, длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат и ряда других факторов, но нормальным все же считается равный 2. Если его значение ниже 1, то это означает отсутствие способности к выполнению краткосрочных обязательств из текущих активов. Анализ показателей платежеспособности предприятия произведем в таблице 2.22.

Таблица 2.22

Анализ показателей платежеспособности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Тыс. руб. | В % к 2006 г. | Тыс. руб. | В % к 2006 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Денежные средства | 12755 | 25394 | 199,09 | 69732 | 546,69 |
| Краткосрочные пассивы | 36558 | 78285 | 214,14 | 15624 | 42,74 |
| Дебиторская задолженность | 51793 | 148099 | 285,94 | 45216 | 87,30 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Оборотные активы | 67510 | 180735 | 267,72 | 118601 | 175,68 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,3 | 0,3 | 93 | 4,5 | 1279,2 |
| Коэффициент срочной ликвидности | 1,8 | 2,2 | 125,5 | 7,4 | 416,7 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,8 | 2,3 | 125 | 7,6 | 411,4 |

Проведем анализ полученных результатов. Для наглядности изобразим рассчитанные коэффициенты платежеспособности на рис. 2.14, 2.15, 2.16.



Рис. 2.14. Динамика коэффициента абсолютной ликвидности

Как видно из рис.2.14 в 2006-2007 гг. коэффициент абсолютной ликвидности находился в пределах нормы, что означает способность предприятия покрыть свои обязательства без привлечения дополнительных средств. В 2008 г. данный показатель достиг значения 4,5, что значительно выше нормы и свидетельствует о наличии достаточно большого количества собственных средств у предприятия. Таким образом, прослеживается тенденция устойчивого увеличения коэффициента за рассматриваемый период.



Рис. 2.15. Динамика коэффициента срочной ликвидности

Из рис. 2.15 видно, что за анализируемый период времени рассчитанные коэффициенты срочной ликвидности значительно превышали нормальное значение, что свидетельствует о высоких платежных возможностях ООО «Центр-Строй».



Рис. 2.16. Динамика коэффициента текущей ликвидности

Как видно из рис.2.16 в 2006 г. коэффициент текущей ликвидности был несколько ниже нормы (1,8). Однако с 2007 г. наметилась тенденция к увеличению и в 2008 г. коэффициент составил 7,6, что значительно превышает оптимальное значение. Это свидетельствует о ликвидности баланса. Рост этого показателя (на 411,4%) в основной своей массе был вызван снижением на 57,26% в 2008 г. краткосрочных обязательств. Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие за отчетный период наращивало свои платежные возможности.

***2.3.3 Оценка кредитоспособности предприятия***

Кредитоспособность – это возможность, имеющаяся у предприятия для своевременного погашения кредитов. Следует учесть, что кредитоспособность – это не только наличие у предприятия возможности вернуть кредит, но и уплатить процент.

Для оценки кредитоспособности предприятия применяют различные методы.

Основными показателями для оценки кредитоспособности предприятия являются:

1) Отношение объема реализации к чистым текущим активам рассчитывается по формуле:

К1=Nр/Ачт, (2.5)

Где Ачт – чистые текущие активы; Nр – объем реализации.

Чистые текущие активы К1 – это оборотные активы за вычетом краткосрочных долгов предприятия. Коэффициент К1 показывает эффективность использования оборотных активов. Высокий уровень этого показателя благоприятно характеризует кредитоспособность предприятия. Однако в случаях, когда он очень высок или очень быстро увеличивается, можно предполагать, что деятельность ведется в объемах, не соответствующих стоимости оборотных активов. Такая ситуация повышает вероятность замедления оборачиваемости задолженности или может вызвать падение продаж и вследствие этого – затруднения в расчетах предприятия со своими кредиторами.

Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности может быть вызвано негативностью дебиторов к оплате возрастающих объемов поставок; может возникать и просроченная дебиторская задолженность.

2) Отношение объема реализации к собственному капиталу представлено формулой:

К2=Nр / СК, (2.6)

Где СК – собственный капитал.

Данный показатель характеризует оборачиваемость собственных источников средств.

3) Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу по формуле:

К3=Дк / СК, (2.7)

Где Дк – краткосрочная задолженность.

Данный коэффициент показывает долю краткосрочной задолженности в собственном капитале предприятия. Если краткосрочная задолженность в несколько раз меньше собственного капитала, то можно расплачиваться со всеми кредиторами полностью.

1. Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации рассчитывается по формуле:

К4=ДЗ/Nр,(2.8)

Где ДЗ - дебиторская задолженность.

Этот показатель дает представление о величине среднего периода времени, затрачиваемого на получение причитающихся с покупателей денег. Снижение показателя К4 можно рассматривать как признак повышения кредитоспособности предприятия, поскольку долги покупателей быстрее превращаются в деньги.

5) Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия представлено формулой:

К5 = Ал /Дк,(2.9)

Где Ал – ликвидные активы.

Под ликвидными активами подразумеваются оборотные активы за вычетом запасов и других позиций, которые нельзя немедленно обратить в деньги.

Анализ показателей кредитоспособности предприятия ООО «Центр-Строй» проведем в таблице 2.23.

Таблица 2.23

Анализ кредитоспособности ООО «Центр-Строй»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Тыс. руб. | В % к 2005 г. | Тыс. руб. | В % к 2005 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Выручка от реализации, Nр | 301226 | 542481 | 180 | 410488 | 136,3 |
| Чистые текущие активы, Ачт | 30951 | 102449 | 330,99 | 102977 | 332,70 |
| Собственный капитал, СК | 99973 | 171788 | 171,83 | 176209 | 176,26 |
| Краткосрочнаязадолженность, Дк | 36558 | 78285 | 214,14 | 15624 | 42,74 |
| Дебиторская задолженность, ДЗ | 51793 | 148099 | 285,94 | 45216 | 87,3 |
| Ликвидные активы, Ал | 65482 | 177528 | 271,11 | 115876 | 176,96 |
| Отношение объема реализации к чистым текущим активам, К1 | 9,73 | 5,30 | 54,41 | 3,99 | 40,96 |
| Отношение объема реализации к собственному капиталу, К2 | 3,01 | 3,16 | 104,81 | 2,33 | 77,31 |
| Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу, К3 | 0,37 | 0,46 | 124,62 | 0,09 | 24,25 |
| Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации, К4 | 0,17 | 0,27 | 158,78 | 0,11 | 64,06 |
| Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности, К5 | 1,79 | 2,27 | 126,60 | 7,42 | 414,06 |

В 2006г. коэффициент К1 имелдостаточно высокое значение 9,73, что положительно характеризовало кредитоспособность предприятия. Однако в 2007г. снизился на 45,59%,в 2008 г. – на 59,04%, что показывает снижение эффективности использования оборотных средств.

Оборачиваемость собственного капитала К2 в 2007 г. увеличилась на 4,81% до 3,16. Однако в 2008 г. произошло снижение оборачиваемости до 2,33 оборотов.

В 2007г. произошло увеличение коэффициента К3 на 24,62%, в 2008 же году доля задолженности в собственном капитале снизилась до 0,09 (75,75% по сравнению с 2006 г.). В целом, краткосрочная задолженность не превышала собственный капитал на протяжении всего отчетного периода, что означает наличие возможности у предприятия расплатиться со всеми кредиторами.

Значения показателя К4 (отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации) увеличивается с 0,17 в 2006 г. до 0,27 в 2007 г., что говорит об уменьшении срока погашения дебиторской задолженности. В 2008 г. произошло уменьшение данного показателя на 35,94%, что свидетельствует об ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и, соответственно, является положительной характеристикой кредитоспособности ООО «Центр-Строй».

Величина ликвидных активов в 2007 г. увеличилась на 171,11% по сравнению с 2006 г., в 2008 г. увеличилась на 76,96% по сравнению с 2006 г. Величина краткосрочной задолженности увеличилась на 114,14% в 2007 г., и снизилась на 57,26% в 2008 г. по сравнению с 2006 г., что говорит об улучшении кредитоспособности данного предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о достаточно высокой кредитоспособности ООО «Центр-Строй» на протяжении всего рассматриваемого периода.

***2.3.4 Оценка финансовой устойчивости предприятия***

Под финансовой устойчивостью предприятия понимается такое состояние (экономическое и финансовое), при котором платежеспособность постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала обеспечивает эту платежеспособность.

Финансовая устойчивость предприятия определяется на основе расчета различных экономических показателей, разносторонне оценивающих структуру пассива баланса.

Финансовую устойчивость принято оценивать достаточно большим количеством коэффициентов, к ним относятся:

1) Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии, независимости) рассчитывается по формуле:

Ккс=СК/ВБ, (2.10)

Где СК – собственный капитал; ВБ – валюта баланса.

Этот показатель характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Считается, что чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие.

Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации заемного капитала Ккп:

Ккп=ЗК/ВБ, (2.11)

Где ЗК – заемный капитал.

В сумме эти коэффициенты равны 1.

2) Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала Кс:

Кс=ЗК/СК, (2.12)

Он показывает величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия.

3) Коэффициент маневренности собственных средств Км:

Км =СОС/СК, (2.13)

Где СОС – собственные оборотные средства, рассчитываются как сумма собственного капитала и долгосрочных пассивов минус внеоборотные активы.

Этот коэффициент показывает, какая часть собственного оборотного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя может существенно изменяться в зависимости от вида деятельности предприятия и структуры его активов, в том числе оборотных. Предполагается, что долгосрочные пассивы предназначаются для финансирования основных средств и капитальных вложений.

4) Коэффициент структуры долгосрочных вложений Ксв:

Ксв =ДП/ВА, (2.14)

Где ДП – долгосрочные пассивы; ВА – внеоборотные активы.

Коэффициент показывает, какая часть основных средств и других внеоборотных активов профинансирована за счет долгосрочных заемных источников.

5) Коэффициент устойчивого финансирования Куф:

Куф =(СК+ДП)/(ВА+ТА), (2.15)

Где (СК+ДП) – перманентный капитал; (ВА+ТА) – сумма внеоборотных и текущих активов.

Это отношение показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. Кроме того, Куф отражает степень независимости (или зависимости) предприятия от краткосрочных заемных источников покрытия.

6) Коэффициент реальной стоимости имущества Кр:

Кр =Ри/ВБ, (2.16)

Где Ри – суммарная стоимость основных средств, сырья, незавершенного производства и малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Коэффициент реальной стоимости имущества - доля производственного потенциала в общей величине активов. В состав производственного потенциала включаются основные средства, производственные запасы, незавершенное производство, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «Центр-Строй» приведен в табл. 2.24.

Таблица 2.24

Анализ показателей финансовой устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Тыс. руб. | В % к 2006 г. | Тыс. руб. | В % к 2006 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Собственный капитал, СК | 99973 | 171788 | 171,83 | 176209 | 176,26 |
| Валюта баланса, ВБ | 136531 | 250073 | 183,16 | 191833 | 140,51 |
| Заемный капитал, ЗК | 36558 | 78285 | 214,14 | 15624 | 42,74 |
| Собственные оборотные средства, СОС | 30951 | 102449 | 331 | 102977 | 332,70 |
| Долгосрочные пассивы, ДП | - | - | - | - | - |
| Внеоборотные активы, ВА | 69021 | 69338 | 100,46 | 73232 | 106,10 |
| Оборотные активы (текущие) активы, ТА | 67510 | 180735 | 267,72 | 118601 | 175,68 |
| Коэффициент концентрации собственного капитала, Ккс | 0,73 | 0,69 | 93,82 | 0,92 | 125,45 |
| Коэффициент концентрации заемного капитал, Ккп | 0,27 | 0,31 | 116,91 | 0,08 | 30,42 |
| Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, Кс | 0,37 | 0,46 | 124,62 | 0,09 | 24,25 |
| Коэффициент маневренности собственных оборотных средств, Км | 0,31 | 0,60 | 192,63 | 0,58 | 188,76 |
| Коэффициент структуры долгосрочных вложений, Ксв | - | - | - | - | - |
| Коэффициент устойчивого финансирования, Куф | 0,73 | 0,69 | 93,82 | 0,92 | 125,45 |
| Коэффициент реальной стоимости имущества, Кр | 0,40 | 0,27 | 66,57 | 0,31 | 77,01 |

Данные табл. 2.24 доказывают, что ООО «Центр-Строй» финансово устойчиво. Коэффициент концентрации собственного капитала Ккс уменьшился с 0,73 в 2006 г. до 0,69 в 2007 г., однако, в 2008 г. увеличился на 25,45% до 0,92. При этом доля заемного капитала значительно уменьшилась, соответственно коэффициент концентрации заемного капитала уменьшился с 0,27 в 2006 г. до 0,08 в 2008 г. (см.рис.2.17). Уменьшение заемного капитала подтверждает коэффициент соотношения заемного и собственного капитала Кс (0,37 – в 2006 г. и 0,09 – 2008 г.).

Коэффициент устойчивого финансирования Куф был наилучшим в 2008 г. - 0,92, в этот период предприятие было независимо от краткосрочных заемных источников. В 2006 г. независимость была несколько меньше (0,73). Рост коэффициента свидетельствует об увеличении финансовой независимости ООО «Центр-Строй», снижении риска финансовых затруднений в будущих периодах. Такая тенденция повышает гарантированность предприятиям своих обязательств.

Коэффициент реальной стоимости имущества Кр имеет тенденцию к снижению (см.рис.2.18). В 2006 г. – 0,40, в 2007 г. – 0,27, в 2008 г. – 0,31, что свидетельствует о необходимости привлечения долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения, если финансовые результаты отчетного периода не позволяют существенного пополнить собственные источники.

Значительная часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами, о чем свидетельствуют высокие значения коэффициента маневренности собственных оборотных средств: 0,60 в 2007 г., 0,58 в 2008 г., что положительно характеризуют финансовое состояние предприятия (см.рис.2.19).



Рис. 2.17. Динамика коэффициентов концентрации собственного и заемного капитала



Рис. 2.18. Динамика реальной стоимости имущества



Рис. 2.19. Динамика коэффициента маневренности

На основании всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что ООО «Центр-Строй» имеет устойчивое финансовое положение, в своей деятельности не зависит от сторонних инвесторов и в различных пределах использует привлеченные средства.

***2.3.5 Анализ ликвидности баланса***

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяются на следующие группы:

А1 – наиболее ликвидные активы – денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения;

А2 – быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность и прочие активы;

А3 – медленно реализуемые активы – запасы (без расходов будущих периодов), а также статьи из раздела I актива баланса «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложения в уставные фонды других предприятий»;

А4 – труднореализуемые активы – итог раздела I актива баланса, за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1 – наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, прочие пассивы, а также ссуды, не погашенные в срок;

П2 – краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства;

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства;

П4 – постоянные пассивы – итог раздела III пассива баланса.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:



Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву.

Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличие у предприятия собственных оборотных средств.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

Сопоставление наиболее ликвидных средств (А1) и быстрореализуемых активов (А2) с наиболее срочными обязательствами (П1) и краткосрочными пассивами (П2) позволяет оценить текущую ликвидность.

Сравнение же медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами отражает перспективную ликвидность. Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Анализ ликвидности баланса оформлен в таблице 2.25.

Таблица 2.25

Оценка ликвидности баланса

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | Пассив | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Наиболее ликвидные активы, А1 | 12755 | 25394 | 69732 | Наиболее срочные обязательства, П1 | 10455 | 78285 | 15624 |
| Быстрореализуемые активы, А2 | 54491 | 155018 | 48592 | Кратко-срочные пассивы, П2 | 26102 | - | - |
| Медленнореализуемые активы, А3 | 5077 | 3926 | 2679 | Долгосрочные пассивы, П3 | - | - | - |
| Труднореализуемые активы, А4 | 64207 | 65733 | 70829 | Постоянные пассивы, П4 | 99973 | 171788 | 176209 |
| Баланс | 136531 | 250073 | 191833 | Баланс | 136531 | 250073 | 191833 |

Анализ данных дает следующее соотношение групп активов и пассивов.

В 2005 году: А1>П1,А2>П2,А3>П3, А4<П4. Таким образом, условие всех неравенств выполняется. Можно сделать вывод об абсолютной ликвидности баланса ООО «Центр-Строй».

В 2007 году: А1<П1,А2>П2,А3>П3, А4<П4. Не выполняется первое неравенство, что свидетельствует о снижении способности предприятия покрыть краткосрочные обязательства из текущих активов. Ликвидность баланса отличается от абсолютной.

В 2008 году: А1<П1,А2>П2,А3>П3, А4<П4. Так же как и в 2007 г. ликвидность баланса не является абсолютной из-за невыполнения первого неравенства.

Выводы по главе:

Проведенный анализ предоставляет возможность составить аналитическое заключение о финансовом состоянии ООО «Центр-Строй».

В структуре источников средств предприятия преобладает собственный капитал, при этом его размер увеличился на 71,8% в 2007 г. по сравнению с 2006 г. В 2008 г. тенденция к росту сохранилась и размер собственного капитала увеличился еще на 2,6%. Доля заемных средств увеличилась в 2007 г. на 114,1% за счет роста кредиторской задолженности. Однако в 2008 г. произошло резкое снижение объема заемных средств с 78 285 тыс.руб. в 2007 г. до 15 624 тыс.руб.

Ликвидность предприятия характеризуется тем, что текущие активы полностью покрывают его обязательства. Величина коэффициента покрытия значительно увеличилась с 1,8 в 2006 г. до 7,6 в 2008 г. Свидетельством достаточной платежеспособности предприятия также является отношение денежных средств предприятия к его обязательствам.

Коэффициент абсолютной ликвидности увеличил свое значение с 0,3 до 4,5. Наблюдается рост способности предприятия в срочном порядке расплатиться по своим долгам. Данное свидетельство говорит о том, что финансовая устойчивость предприятия заметно улучшилась в 2008 г.

За рассматриваемый период у ООО «Центр-Строй» наблюдается замедление оборачиваемости оборотных средств с 82 дней в 2006 г. до 105 дней в 2008 г., что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных средств на предприятии.

Баланс предприятия является ликвидным на протяжении всего рассматриваемого периода. Таким образом, по результатам исследования, можно сделать вывод, что ООО «Центр-Строй» является платеже- и кредитоспособным финансово устойчивым предприятием.

Численность персонала в 2008 г. составила 113 человек. В структуре преобладают рабочие (65,5% в 2008 г.); доля специалистов и служащих составляет около 27%; доля руководителей уменьшилась с 4,9 % в 2006 г. до 4,4% в 2008 г., что связано с увеличением общей численности персонала; доля младшего обслуживающего персонала увеличилась с 1,9% в 2006 г. до 2,7% в 2008 г.

Возраст работников ООО «Центр-Строй» колеблется в пределах от 24 до 63 лет. При этом на предприятии наблюдается тенденция к омолаживанию коллектива. Так, в 2008 г. на 77,8% по сравнению с 2006 г. увеличилось число сотрудников в возрасте от 20 до 30 лет. Относительно стабильной остается численность персонала в категории 30-40 лет. В 2007 г. на 10,7 % сократилась группа 40-50 лет.

Также наблюдается положительная тенденция увеличения доли сотрудников, имеющих высшее образование (2007 г. на 17,1%, 2008 г. на 35,7% по сравнению с 2006 г.). В 2008 г. показатель достиг 95 человек.

В 2006 г. производительность труда составила 2 982 тыс. руб./чел., в 2007 г. увеличилась и составила 4 800 тыс.руб. на человека. Однако в 2008 г. снизилась и составила 3 632 тыс. руб./чел. при сохранении численности сотрудников на том же уровне. Среднемесячная заработная плата работников за анализируемый период также увеличивалась (в 2006 г. – 4,9 тыс. руб., в 2007 г. – 8,8 тыс. руб., в 2008 г. – 26,1 тыс. руб.).

Тем не менее, за рассматриваемый период на предприятии наблюдается рост текучести кадров. Коэффициент текучести составляет в 2006 г. 0,09, в 2007 г. – 0,13, в 2008 г. – 0,16. В 2007 г. было принято 27 человек, в 2008 г. – 18 человек, выбыло 15 и 18 человек соответственно.

**3. Инвестиционный проект строительства жилого дома**

**в г. Волгограде**

**3.1 Обоснование необходимости строительства**

Инвестиционная деятельность в реальном секторе экономики в РФ определяется Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999г.

Согласно ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестициями являются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты деятельности предприятия в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Инвестиционной деятельностьюпризнаются вложение инвестиций, и осуществление практических действий в целях получения прибыли и достижения полезного эффекта.

Капитальные вложения – инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятия, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты, увеличивающие стоимость основных средств.

Под инвестициями или капиталовложениями в самом общем смысле понимается временный отказ экономического субъекта от потребления имеющихся у него в распоряжении ресурсов (капитала) и использование этих ресурсов для увеличения в будущем своего благосостояния.

Основными признаками инвестиционной деятельности, определяющими подходы к ее анализу, являются:

* необратимость, связанная с временной потерей потребительской ценности капитала (например, ликвидности).
* ожидание увеличения исходного уровня благосостояния.
* неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу.

Принято различать два типа инвестиций: финансовые (портфельные) и реальные.

Финансовые инвестиции (портфельные) вложения в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными компаниями или государственными.

Реальные инвестиции – вложения частной фирмы или государства в производство какой-либо продукции (услуг), в основной или оборотный капитал. Реальные инвестиции включают в себя:

* инвестиции в основной капитал, то есть приобретение вновь произведенных капитальных благ, таких как производственное оборудование, здания производственного назначения, техническое перевооружение и т.д.;
* инвестиции в товарно-материальные запасы, которые представляют накопление запасов сырья, подлежащего использованию в производственном процессе, или нереализованных готовых товаров.

Следует отметить, что в случае реальных инвестиций условием достижения намеченных целей, как правило, оказывается использование (эксплуатация) соответствующих внеоборотных активов для производства некоторой продукции и последующей ее реализации. Сюда же, к примеру, относится использование организационно-технических структур вновь образованного бизнеса для извлечения прибыли в ходе уставной деятельности созданного с привлечением инвестиций предприятия.

При дальнейшем изложении материала речь будет идти в основном о первом из них.

Инвестиционный проект **–** обоснование экономической целесообразности, объема и срока осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами, а так же описание практических действий по осуществлению инвестиций.

Реализация инвестиционного проекта, связанного с созданием нового или реконструкцией, техническим перевооружением (переоснащением) действующего предприятия или производства, требует осуществления ряда мер по приобретению, аренде, отводу и подготовке земельного участка под застройку, проведению инженерных изысканий, разработке проектной документации на строительство или реконструкцию предприятия, производства, выполнению строительных и монтажных работ, приобретению технологического оборудования, проведению пуско-наладочных работ, обеспечению создаваемого (переоснащаемого или перепрофилируемого) предприятия (производства) необходимыми кадрами, сырьем, комплектующими изделиями, организации сбыта намеченной к производству продукции. Осуществление указанных мер во взаимосвязи по времени и организационно-технологическим соображениям — есть **инвестиционный процесс.**

В качестве источников финансирования инвестиционной деятельности выступают собственные (внутренние) и внешние источники.

К *собственным* источникам инвестиций относятся:

* собственные финансовые средства, формирующиеся в результате начисления амортизации на действующий основной капитал, отчислений от прибыли на нужды инвестирования, сумм, выплаченных страховыми компаниями и учреждениями в виде возмещения ущерба от стихийных и других бедствий, и т. п.;
* иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность в виде патентов, программных продуктов, торговых марок и т. п.);
* привлеченные средства в результате выпуска предприятием и продажи акций;
* средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозвратной основе;

К *внешним* источникам инвестиций относятся:

* ассигнования из федерального, региональных и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;
* различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые государством и фондами поддержки предпринимательства на возвратной основе (в том числе на льготных условиях), кредиты банков и других институциональных инвесторов (инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ, пенсионных фондов), других предприятий, векселя и другие средства.

В качестве вывода, можно сказать, что инвестиционная деятельность направлена на решение стратегических задач развития промышленного предприятия, создание необходимых для этого материально-технических предпосылок. Она тесно связана с операционной деятельностью, то есть с процессами производства и реализации продукции. Именно поэтому в период резких изменений в экономике, технологии, экологии и политике выживание и успех в мире бизнеса в большей степени зависит от правильности принимаемых инвестиционных решений. Инвестиционное решение – одна из наиболее важных деловых инициатив, которая должна осуществляться предпринимателями или менеджерами, поскольку инвестиции связывают финансовые ресурсы на относительно большой период времени. Инвестиционное решение воплощается в инвестиционный проект.

Первичный рынок жилой недвижимости в Волгограде живет и развивается в основном за счет денег частных инвесторов – дольщиков. Многие специалисты рынка, не боясь ошибиться, утверждают, что доля таких инвесторов в общем объеме строительства нового жилья в городе составляет около 80-85%. Впрочем, финансируя жилое строительство, разные группы дольщиков преследуют разные цели и решают неодинаковые задачи. Применяя финансовую терминологию, обозначим тех, кто осуществляет «прямые» инвестиции, а также «стратегических» и «портфельных» инвесторов.

С «прямыми» инвестициями все понятно. Дольщики, принадлежащие к этой группе, финансируют строительства квартиры, чтобы потом в ней жить. «Стратегические» и «портфельные» инвесторы, напротив, не собираются заселяться в построенные на их деньги апартаменты. Цель «стратегов» - путем нескольких итераций приумножить количество квадратных метров будущей квартиры, то есть финансируют сначала строительство однокомнатной квартиры, затем двухкомнатной и т.д., пока не будет достигнут нужный результат. А «портфельные» инвесторы финансируют новое строительство с целью получить отдачу от вложенного капитала (причем квартиры на первичном рынке редко приобретаются для последующей сдачи в аренду, в основном – для перепродажи).

Представители строительных компаний оценивают долю «портфельных» инвесторов как 10-15% в общем объеме финансирования долевого строительства. Абсолютные показатели варьируются в зависимости от объекта и компании-застройщика. Доля людей, инвестирующих деньги в жилищное строительство с целью приумножения капитала, по сравнению с 2008 выросла примерно на 2%, и прогнозируется схожая динамика в следующем году.

Чем же привлекает «портфельных» инвесторов первичный рынок жилья? В первую очередь – доходностью. По расчетам специалистов агентства недвижимости «Волга», стоимость квадратного метра в строящемся доме «от нулевого цикла» до возведения основы объекта возрастает примерно на 45%, к концу строительства рост составляет уже около 65%, а после сдачи объекта – более 80% от стартовой цены. Как правило, строительство нового дома «от ноля» до сдачи госкомиссии занимает около двух лет. Таким образом, учитывая разные стадии готовности объектов (из них около 50% находится на стартовом этапе), средневзвешенная доходность вложений составляет около 35% годовых в валютном эквиваленте.

Вывод очевиден: вложения в недвижимость по доходности могут догонять или даже обгонять различные варианты работы на финансовом рынке. Рынок недвижимости инертен. Для разворота ценового тренда требуются месяцы, А не минуты или часы, как это происходит на рынке акций. Это связано с тем, что спрос на недвижимость является осознанным. Людям всегда нужно где-то жить. И даже при неблагоприятном развитии ситуации инвестор, если он выбрал «правильную» компанию-застройщика, останется с квартирой, а не с обесценившимися бумажками.

«Портфельные» инвесторы выбирают для своих операций чаще всего жилье эконом-класса. Это наиболее ликвидный товар, пользующийся на рынке неизменным спросом, по ним проходит максимальное количество сделок, проблем с поиском покупателей не возникает.

Нужно также учитывать, что такие квартиры обеспечивают и минимальный порог для вхождения на рынок. Важно отметить, что квартиры элит-класса могут принести инвестору больший доход в абсолютных показателях. Обратная сторона – необходимость значительных стартовых вложений и возможные проблемы с ликвидностью (процесс поиска покупателя дорогой квартиры может затянуться и тем самым уменьшить потенциальную доходность).

Первичные рынок, в принципе, предоставляется инвесторам возможность снизить сумму стартовых вложений, используя разнообразные схемы рассрочки. Однако большинство перепродавцов квартир такой возможностью не пользуются, предпочитая 100% предоплату, так как использование рассрочки снижает потенциальный доход.

Суммарная доходность вложений в первичный рынок недвижимости складывается из двух составляющих – роста цены за счет увеличения строительной готовности дома и рыночного роста цены квадратного метра. То если, брать двухлетний процесс строительства от «нулевого цикла» до финала, то 30% рост цены обеспечивается увеличением строительной готовности дома, и еще 45-50% - за счет рыночной динамики. Динамика рыночных цен на недвижимость в последние годы не разочаровывает инвесторов.

Большинство инвесторов, нацеленных на извлечение дохода от перепродажи квартир в строящихся домах, осуществляют вложения на «этапе котлована». Во-первых, старт с самой низкой точки обеспечивает максимальный прирост капитала. Во-вторых, учитывая ситуацию на волгоградском рынке недвижимости, на более поздних этапах строительства вкладываться зачастую не во что, так как наиболее ликвидные квартиры раскупаются практически полностью в течение трех-четырех месяцев с начала продаж. Лишь небольшая часть инвесторов-перепродавцов ждет сдачи дома госкомиссии и тем самым почти полностью «вычерпывает» потенциал роста цены.

Успеху операций «портфельных» инвесторов на первичном рынке жилья способствует «ажиотажное настроение», то есть то, что спрос в несколько раз превышает предложение. А потому существует точка зрения, что волгоградский рынок недвижимости уже «перегрет» и вскоре возможна ценовая коррекция. Это не может не беспокоить потенциальных инвесторов. Строители также не считают рост цен на 4% в месяц нормальным, но прогнозируют продолжение их увеличения, может быть – несколько меньшими темпами. Замедлить рост цен могло бы только существенное увеличение объема строительства жилья, как минимум в полтора раза, которое невозможно без решения проблемы дефицита участков под застройку. И даже если новая администрация возьмется за решение проблемы дефицита пятен под застройку, на предложении это скажется с шагом в несколько лет.

Исходя из всего выше изложенного можно сказать что проект строительства жилого комплекса в Волгограде необходим и будет привлекателен для вложения финансовых средств инвесторов.

**3.2 Описание проекта инвестирования**

Создание жилого дома в Краснооктябрьском р-не г. Волгограда, полностью отвечающего требованиям потребителей, что позволит обеспечить его быструю продажу.

Проект направлен:

- на удовлетворение дефицита жилой недвижимости на первичном рынке жилья «комфорт» в г. Волгограде.

Проектом предусматривается строительство девяти этажного жилого дома в Краснооктябрьском районе города Волгограда.

Жилой комплекс состоит из двух секций и цокольного этажа в едином архитектурном стиле, с комплексным благоустройством территории (озеленение, парковочные места, детские игровые площадки):

* секция №1, общей площадью 2 759,40 кв.м., количество квартир - 50 шт.;
* секция №2, общей площадью 2 723,70 кв.м., количество квартир — 45 шт.;
* офисы, общей площадью 1 260,40 кв.м. цоколь, 2-4 этаж.

• магазин, общей площадью — 759,60 кв.м., первый этаж
Итого общая площадь жилого комплекса: 7 503,10 кв.м.

Многоэтажный жилой дом представляет собой разноуровневый объём – 10 этажную часть жилого дома и 3-х этажную офисную пристройку.

В цокольном этаже, 2-м и 3-м этажах пристройки расположены офисные помещения. На 1-м этаже — магазин непродовольственных товаров с подсобными, служебными и бытовыми помещениями.

Квартиры расположены со 2-го по 10-ый этажи жилого здания. Общее количество квартир — 95.

Проектом предусматривается благоустройство и озеленение прилегающей территории, устройство автостоянки на 25 м/мест.

При строительстве будут использоваться современные материалы и строительные технологии, имеющие сертификаты соответствия современным нормам экологии и охраны окружающей среды.

Проектом предусмотрено высококачественное комплексное благоустройство территории жилого дома в увязке с существующим и проектируемым благоустройством прилегающей территории с организацией полноценного дворового пространства и с необходимым набором детских площадок и площадок для отдыха, устройством пешеходных дорожек.

Земельный участок площадью 0,4816 га на котором будет расположен жилой комплекс находится в Краснооктябрьском районе г. Волгограда. Район граничит с Тракторозаводским, Центральным и Дзержинским районами города, а также с Городищенским районом Волгоградской области.

Общая площадь района в административных границах составляет 53,3 кв.км. Район занимает второе место в городе по плотности населения — 2 900 чел/кв. км . Общая численность района 153,7 тыс. чел.

Географически участок расположен практически в центре Краснооктябрьского района. Рассматриваемый участок расположен в спальном квартале Краснооктябрьского района.

В настоящее время Краснооктябрьский район не относится к активно застраиваемому, но по данным Комитета по Градостроительству и архитектуре в районе планируется возведение высотных жилых домов.

**3.3 Технико-экономические показатели строительства жилого дома в г. Волгограде**

Заказчиком проекта получено разрешение на строительство выданное Администрацией г. Волгограда. Все необходимые мероприятия по согласованию разрешительной документации проведены.

Заказчиком заключен договор аренды земли на земельный участок площадью — 4 816 кв.м., сроком на три года, зарегистрировано Управлением Федеральной регистрационной службой по Волгоградской области

Укрупненная смета строительства составляет — 180 100 тыс. руб., на сентябрь 2009 г. осуществлено затрат на сумму — 7 000 тыс. руб.

Таблица 3.1

Предполагаемые площади квартир, кв.м

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименованиесекции/квартира | Кол-во | ИТОГО |
| Жилая площадь | Общая площадь |
| 1 | 1комнатная | 52 | 859,50 | 2 279,00 |
| а |  | 9 | 171,000 | 443,60 |
| б |  | 9 | 166,50 | 421,20 |
| в |  | 34 | 522,00 | 1 414,20 |
| 2 | 2 комнатная | 27 | 852,14 | 1 786,70 |
| а |  | 2 | 69,04 | 131,00 |
| о |  | 7 | 217,00 | 489,50 |
| в |  | 9 | 302,40 | 588,40 |
| г |  | 9 | 263,70 | 577,80 |
| 3 | З комнатная | 16 | 840,30 | 1 417,40 |
| а |  | 9 | 502,20 | 807,30 |
| б |  | 7 | 338,10 | 610,10 |
| 4 | офисы |  | 742,20 | 1 260,40 |
| 5 | магазин |  | 593,00 | 759,60 |
| 10 | ИТОГО | 95 | 3 887,14  | 7 503,10 |

Площадь участка — 0,4816 га, площадь застройки - 1 402,00 кв.м, договор аренды земли № 7268 от 28.02.2009.

Таблица 3.2

Основные технологические параметры объекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Единицаизмерения | Всего по объекту |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Площадь отводимого земельного участка (до красной *линии)* | м2 | 4 816,00 |
| 2 | Площадь застройки здания | м2 | 1 402,00 |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | Количество этажей | шт. | 10 |
| 4 | Строительный объём здания, в т.ч.: | мЗ | 38 560,00 |
| • подземная часть | мЗ | 4 122,20 |
| • надземная часть | мЗ | 34 437,80 |
| 5 | Суммарная поэтапная площадь объекта в габаритах наружных стен здания, в т.ч.: | м2 | 8 515,00 |
| 6 | Количество машино-мест в автостоянке | м/.м | 25 |

Таблица 3.4

Укрупненный сметный расчёт строительства жилого дома

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование работ и затрат | Общая стоимость с НДС(тыс.руб) |  Выполнено работ (тыс. р) | Необходимо вложить(тыс.руб) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Проектные работы и тех. условия | 4 500 | 4 500 | 0 |
| 2 | Организация стройплощадки и временные сети | 2 500 | 1 500 | 1 000 |
| 3 | Земляные работы | 1 500 |  | 1 500 |
| 4 | Устройство монолитной плиты | 12 000 |  | 12 000 |
| 5 | СМР ниже отметки «0» | 15 000 |  | 15 000 |
| 6 | СМР выше отметки «0» | 96 800 |  | 96 800 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Отопление, вентиляция | 6 000 |  | 6 000 |
| 8 | Водопровод | 4 000 |  | 4 000 |
| 9 | Канализация | 2 000 |  | 2 000 |
| 10 | Водосток | 500 |  | 500 |
| 11 | Электроснабжение | 7 000 |  | 7 000 |
| 12 | Внутренние инженерные сети и ОПС | 4 000 |  | 4 000 |
| 13 | Лифты и диспетчеризация | 3 000 |  | 3 000 |
| 14 | Благоустройство | 5 200 |  | 5 200 |
| 15 | Внутриплощадочные и внутриквартальные сети | 4 100 |  | 4 100 |
| 16 | Внеплощлощадочные сети | 12 000 | 1 000 | 11 000 |
| 17 | Итого | 180 100 | 7 000 | 173 100 |

Рисунок 3.1. Основные принципы взаимоотношений инициатора проекта и участников проекта

1.Взаимоотношения заказчика с банком-кредитором:

* Между Банком-кредитором и ООО «Дедал-Сервис» заключается договор кредитной линии, финансирование в размере — 60 000 тыс. руб.;
* Выплата основного долга и процентов по кредиту.

2. Взаимоотношения с лицами приобретающие готовое жильё:

- Продажа квартир и офисно-торговых площадей в конце строительства жилого дома.

- Взаимоотношения регулируются договорами купли-продажи квартир и коммерческих площадей.

3. Взаимоотношения с лицами участвующими в долевом участии:

- Планируется получение средств дольщиков.

3.4 Расчёт финансово-экономических показателей проекта и прогноз результатов

В рамках реализации данного инвестиционного проекта предполагается выполнение следующих основных этапов представленных в Таблице 3.4

Таблица 3.4

График реализации проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 4 кв. 2009 | 1 кв.2010 |  2 кв. 2010 | 3 кв.2010 | 4 кв.2010 | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 | 3 кв.2011 | 4 кв. 2011 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Строительно-монтажные работы | X | X | X | X | X | X | X | X |  |
| Продажа квартир и офиса в т.ч.: |  |  | X |  |  |  | X | X | X |
| Лицам, участвующим в долевом строительстве |  |  | X |  |  |  |  |  |  |
| Лицам, приобретающим готовое жильё |  |  |  |  |  |  | X | X | X |

Основные параметры расчета финансово-экономических показателей проекта представлены в Таблице 3.5

Таблица 3.5

Основные параметры расчетов

|  |  |
| --- | --- |
| Длительность интервала планирования | 30 дней. |
| Срок жизни проекта | 28 мес. |
| Дата начала проекта | октябрь 2009 г. |
| Валюта расчетов | руб. |
| Валюта итогов | руб. |
| Амортизация | линейный метод |
| Метод учета запасов | Бухгалтерский (методфактическойсебестоимости) |

Длительность интервала планированиявыбрана равной 30 дням (один месяц) с целью наглядности рассмотрения финансовых результатов в динамике.

В мировой практике расчета показателей эффективности проекта срок жизни проектавыбирается равным сроку кредита, который предполагается привлечь. В данном случае срок жизни проекта принят равным 28 месяцам с целью получения положительных интегральных показателей проекта и исходя из следующих условий:

* Инвестиционная фаза проекта (до сдачи возводимых зданий в эксплуатацию) составляет 2 года.
* Проектом предусмотрено привлечение инвестиционного кредита с минимальным сроком окончательного возврата не более 2 лет.
* Дисконтированный срок окупаемости проекта (при ставке дисконтирования равной 14 %) составляет 2,20 лет.

Стартовые цены установлены по данным, полученным по результатам ценового анализа рынка жилой недвижимости (Таблица 3.6.). Реализация площадей, предусмотренных проектом, предполагается после завершения строительства.

Таблица 3.6

Цена реализация жилья

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование | Площадь,КВ.М. | Стоим.КВ.М.дольщика тыс.руб | Стоим.КВ.М.продажитыс.руб | Средняястоимостькв.м. тыс.руб. | итоготыс.руб |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|  | Общая площадь | 7 503,10 |  |  |  |  |
| 1 | - лицам участвующим, в долевом строительстве | 2 742 |  |  | 25 | 68 539 |
| 1.1. | 1 секция (квартиры) | 1 380 | 25 |  | 25 | 34 493 |
| 1.2. | 2 секция (квартиры) | 1 362 | 25 |  | 25 | 34 046 |
| 2 | - реализация | 4 762 |  |  | 32 | 154 033 |
| 2.1. | 1 секция (квартиры) | 1 380 |  | 35 | 35 | 48 290 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2.2. | 2 секция (квартиры) | 1 362 |  | 35 | 35 | 47 665 |
| 2.3. | 1 секция (офисы) | 519 |  | 28 | 28 | 14 526 |
| 2.4. | 1-2 секции (магазин) | 760 |  | 30 | 30 | 22 788 |
| 2.5. | цоколь (офисы) | 742 |  | 28 | 28 | 20 765 |
| 3 | ИТОГО | 7 503,10 |  |  | 30 | 222 572 |

Общая стоимость проекта составляет 180 100 тыс. руб., в т.ч.

*капитальные вложения с НДС*' — *180 100 тыс. руб.*

* *вложены —* 7 *000 тыс. руб.*
* *необходимо вложить* - *173 100 тыс. руб. (инвестиционный план представлен ниже)*

Таблица 3.7

Инвестиционный план проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Датафинансирования | Сумматыс. руб |
| 1 | окт.09 | 10 000 |
| 2 | ноя.09 | 10 000 |
| 3 | дек.09 | 10 000 |
| 4 | янв.10 | 10 000 |
| 5 | фев.10 | 10 000 |
| 6 | мар.10 | 10 000 |
| 7 | апр.10 | 6 250 |
| 8 | май. 10 | 6 250 |
| 9 | игон. 10 | 6 250 |
| 10 | июл.10 | 6 250 |
| 11 | авг.10 | 6 250 |
| 12 | сен.10 | 6 250 |
| 13 | окт.10 | 6 250 |
| 14 | ноя.10 | 6 250 |
| 15 | дек.10 | 6 250 |
| 16 | янв.11 | 6 250 |
| 17 | фев.11 | 6 250 |
| 18 | мар.11 | 6 250 |
| 19 | апр.11 | 6 250 |
| 20 | май.11 | 6 250 |
| 21 | июн.11 | 6 250 |
| 22 | июл.11 | 6 250 |
| 23 | авг.11 | 6 250 |
| 24 | сен.11 | 6 850 |
| ИТОГО |  | 173100 |

Финансирование рассматриваемого инвестиционного проекта планируется осуществить за счет собственных и заемных средств. Структура источников финансирования представлена в Таблице 3.8

Таблица 3.8

Источники финансирования, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование источников | 2009 | 2010 | 2011 | ИтогоТ.руб |
| 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. |
| 1 | Собственные средства |  |  |  |  |  | 14 854 | 14 854 | 14 854 | 44 561 |
| 2 | Заемные источники (кредит) | 30000 | 30000 |  |  |  |  |  |  | 60 000 |
| 3 | Средства дольщиков |  |  | 68539 |  |  |  |  |  | 68 539 |
| 4 | Итого | 30000 | 30000 | 68539 |  |  | 14 854 | 14 854 | 14 854 | 173 100 |

Собственные средства

Участие инициатора проекта в финансировании проектных затрат составит — 51 561 тыс. руб., в том числе:

* вложенные ср-ва — 7 000 тыс. руб.;
* необходимо вложить за период 1 кв. 2009 г. — 3 кв. 2009 г. — 44 561 тыс. руб.

Заемные средства

В рамках проекта планируется привлечение заемных средств общей суммой 60 000 тыс. руб. Заемные средства будут направлены на финансирование инвестиционных затрат, связанных со строительством жилого дома.

В Таблице № 3.9. приведены условия кредитной линии, и в Таблице № 3.10. график привлечения-погашения кредита и обслуживания по нему.

Таблица 3.9

Кредитная линия

|  |  |
| --- | --- |
| Лимит кредитной линии в руб. | 60 0000 |
| Дата открытия кредитной линии | октябрь 2009 г. |
| Срок кредитной линии | до 2 лет |
| Процентная ставка | 15% |
| График выплаты процентов | Ежемесячно |
| График погашения основного долга | Ежемесячно, с апреля 2010 г., нарастающими платежами |
| Льготный период по выплатам процентов | нет |

Таблица 3.10

График привлечения – погашения кредитной линии и % по ней

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | месяц | Получениек/л тыс.руб | Выплата %тыс.руб | Погашениек/л тыс.руб |
| 1 | окт.09 | 10 000 |  |  |
| 2 | ноя.09 | 10 000 | 125 |  |
| 3 | дек.09 | 10 000 | 250 |  |
| 4 | янв.10 | 10 000 | 375 |  |
| 5 | фев.10 | 10 000 | 500 |  |
| 6 | мар.10 | 10 000 | 625 |  |
| 7 | апр.10 |  | 750 | 1 500 |
| 8 | май.10 |  | 731 | 1 500 |
| 9 | июн.10 |  | 712 | 1 500 |
| 10 | июл.10 |  | 693 | 1 500 |
| 11 | авг.10 |  | 675 | 1 500 |
| 12 | сен.10 |  | 656 | 1 500 |
| 13 | окт.10 |  | 637 | 3 000 |
| 14 | ноя.10 |  | 600 | 3 000 |
| 15 | дек.10 |  | 562 | 3 000 |
| 16 | янв.11 |  | 525 | 3 000 |
| 17 | фев.11 |  | 487 | 3 000 |
| 18 | мар.11 |  | 450 | 4 500 |
| 19 | апр.11 |  | 393 | 4 500 |
| 20 | май.11 |  | 337 | 4 500 |
| 21 | июн.11 |  | 281 | 4 500 |
| 22 | июл.11 |  | 225 | 6 000 |
| 23 | авг.11 |  | 150 | 6 000 |
| 24 | сен.11 |  | 75 | 6 000 |
| ИТОГО |  | 60 000 | 8 655 | 60 000 |

Финансовый расчет проекта выполнен с применением таблиц.

Расчет выполнен в одно-валютном режиме. Расчет производится по интервалам планирования (с точностью до интервала планирования). Длительность интервала планирования неизменна па протяжении всего срока жизни проекта.

Анализ каждого из приведенных интегральных показателей эффективности позволяет сформировать адекватную оценку эффективности и инвестиционной привлекательности проекта.

Таблица 3.11

Основные показатели эффективности проекта

|  |  |
| --- | --- |
| ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА | ЗНАЧЕНИЕ |
| Срок расчета показателей проекта, лет | 2,5 |
| Ставка дисконтирования, % | 14 |
| Чистая приведенная стоимость проекта (NPV), тыс. руб. | 28 469 |
| Внутренняя норма доходности (IRR), % | 54 |
| Простой срок окупаемости (РВ), лет | 2,1 |
| Дисконтированный срок окупаемости (DРВ), лет | 2,2 |
| Индекс рентабельности, (РI), % | 129 |

Период расчета показателей составляет 24 месяца т.е. 2,5 года, исходя из того, что срок инвестиционного кредитования в рамках проекта предполагает максимальный срок возврата 2 года.

В целом, при ставке дисконтирования 14 % чистый приведенный доход проекта составляет 28 469 тыс. руб.

Выводы по главе:

Результаты расчетов финансового плана показывают достаточную эффективность проекта и привлекательность для вложения финансовых средств инвесторов.

Совокупные результаты анализа (экономическая эффективность и маркетинговая целесообразность) показывают, что создание жилого комплекса является инвестиционно - привлекательным.

Организация финансирования объекта предполагает:

- работу опытного подрядчика с широкой референцией с целью устранения производственно-технологических рисков (риск задержки в строительстве объекта, риск удорожания строительства), имеющего опыт в строительстве таких объектов;

- привлечение лиц участвующих в долевом строительстве;

-привлечение риэлторских фирм, которые смогут гарантировать достижения планируемых объёмов сбыта, следовательно, выход на проектный результат.

Создание данного жилого комплекса удовлетворит потребность жителей города Волгограда в качественных площадях.

**4. Оценка готовности предприятия к инновациям**

**4.1 Роль инновации в развитии предприятия**

Инновационная деятельность предприятия направлена прежде всего на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг).

Конкурентоспособность — это характеристика товара (услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Два элемента — потребительские свойства и цена — являются главными составляющими конкурентоспособности товара (услуги). Однако рыночные перспективы товаров связаны не только с качеством и издержками производства. Причиной успеха или неудачи товара могут быть и другие (нетоварные) факторы, такие, как рекламная деятельность, престиж фирмы, предлагаемый уровень обслуживания.

И все же, как ни важны внепроизводственные аспекты деятельности фирм по обеспечению конкурентоспособности, основой являются качество и цена. Вместе с тем обслуживание на высшем уровне создает большую привлекательность. Исходя из этого формулу конкурентоспособности можно представить в следующем виде:

Конкурентоспособность = Качество + Цена + Обслуживание.

Управлять конкурентоспособностью — значит обеспечивать оптимальное соотношение названных составляющих, направлять основные усилия на решение следующих задач: повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания.

Указанные составляющие конкурентоспособности являются много-факторными, и каждая из них может рассматриваться как сложный самостоятельный объект управления. В частности, на величину издержек производства влияют стоимость и качество сырья, топлива, электроэнергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, квалификация и уровень заработной платы производственного персонала, производительность труда, издержки управления и т.д. При этом в конечном счете возможность обеспечения необходимого уровня составляющих конкурентоспособность элементов определяется такими базовыми производственными факторами, как технический уровень производства, уровень организации производства и управления.

По существу, основа современной "философии успеха" заключается в подчинении интересов фирмы целям разработки, производства и сбыта конкурентоспособной продукции. На первый план ставится ориентация на долговременный успех и на потребителя. Безусловно, ориентация на потребителя выражает стремление фирмы обеспечить себе наиболее надежный путь к достижению и поддержанию высокой прибыли.

Финансовые результаты, например, многих японских компаний свидетельствуют, что именно эта философия в современных условиях ведет к обеспечению стабильного положения фирм на рынке, высокой рентабельности их деятельности. Поэтому руководители компаний рассматривают вопросы прибыльности с позиций качества, потребительских свойств продукции, конкурентоспособности.

Для анализа положения изделия на рынке, оценки перспектив его сбыта, выбора стратегии продаж используется концепция "жизненного цикла товара". Стратегия производства в зависимости от стадии жизненного цикла товара показана на рис. 2.

Одновременная работа с товарами, находящимися на различных стадиях жизненного цикла, под силу лишь крупным компаниям. Небольшие фирмы вынуждены идти по пути специализации, т.е. выбирают себе одно из следующих "амплуа":

* фирма-новатор, занимающаяся прежде всего вопросами нововведений;
* инжиниринговая фирма, разрабатывающая оригинальные модификации товара и его дизайн;
* узкоспециализированный изготовитель — чаще всего субпоставщик относительно несложных изделий массового выпуска;
* производитель традиционных изделий (услуг) высокого качества.

Как показывает опыт, небольшие фирмы особенно активно действуют в производстве товаров, проходящих стадии формирования рынка и ухода с него. Дело в том, что крупная фирма обычно неохотно идет первой на производство принципиально новой продукции. Последствия возможной неудачи для нее намного тяжелее, чем для небольшой вновь образовавшейся фирмы. И если речь идет не о фундаментальных разработках в области технологии, а о доведении оригинальной идеи нового изделия до стадии материального воплощения, то это вполне под силу относительно небольшим фирмам-новаторам. Именно они сегодня определяют инновационный процесс в развитых странах.

Рис.4.1. Стратегия производства в области конкурентоспособности в зависимости от стадии жизненного цикла товара

Таким образом, специализация малых фирм на работе с товарами, находящимися на конкретных стадиях жизненного цикла, порождается стремлением фирмы наиболее эффективно использовать свой потенциал и обеспечить конкурентоспособность товара на рынке.

Согласно закону о конкуренции в мире происходит объективный процесс повышения качества продукции (услуг) и снижения их удельной цены, отражающей отношение цены товара к его полезному эффекту. В условиях конкуренции никто никого не заставляет повышать качество продукции, кроме угрозы банкротства. В результате постоянно идет процесс "вымывания" с рынка некачественной продукции.

Движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям. Именно на основе нововведений удается повышать качество продукции (услуг), улучшать полезный эффект товара, тем самым добиваться конкурентного преимущества данного товара. Таким образом, обеспечение конкурентоспособности товара требует новаторского, предпринимательского подхода, сутью которого являются поиск и реализация инноваций.

В этой связи интересно отметить, что один из классиков экономической теории А. Маршалл считал именно предпринимательство коренным свойством, главной чертой рыночной экономики. На самом деле конкуренция лишь создает ситуацию необходимости поиска конкурентных преимуществ фирмы и конкурентоспособности товара, побуждает совершенствовать весь процесс от производства до потребления. Но сами конкурентные преимущества обеспечиваются на основе реализации тех или иных инноваций, т.е. через предпринимательство, поскольку именно оно является реальным двигателем процесса.

Главной предпосылкой инновационной стратегии является моральное старение выпускаемой продукции и технологии. В связи с этим каждые три года на предприятиях следует проводить аттестацию выпускаемых изделий, технологий, оборудования и рабочих мест, анализировать рынок и каналы распределения товаров. Иными словами, должна проводиться рентгенограмма бизнеса.

Каковы же основополагающие принципы новаторской деятельности? П. Друкер считает, что нужно провести четкую линию между тем, что нужно делать, и тем, чего делать не следует.

Что нужно делать:

1. Целенаправленная систематическая инновационная деятельность требует непрерывного анализа возможностей источников инноваций.
2. Инновация должна соответствовать нуждам, желаниям, привычкам людей, которые будут ею пользоваться. Следует задать себе вопрос: "Что должна отражать данная инновация, чтобы у будущих потребителей возникло желание ею пользоваться?"
3. Инновация должна быть простой и иметь точную цель. Величайшая похвала инновации звучит так: "Смотрите-ка, как все просто! Как я до этого не додумался?"
4. Внедрять инновации эффективнее, имея небольшие деньги и небольшое количество людей, ограниченный риск. В противном случае почти всегда не хватает времени и средств для многочисленных доработок, в которых нуждается инновация.
5. Эффективная инновация должна быть нацелена на лидерство на ограниченном рынке, в своей нише. Иначе она создает ситуацию, когда конкуренты вас опередят.

Что не следует делать:

1. Не умничайте. Инновациями будут пользоваться обычные люди, а при достижении крупных масштабов — и люди некомпетентные. Все чересчур сложное в конструкции или в эксплуатации почти наверняка обречено на неудачу.
2. Не разбрасывайтесь, не пытайтесь делать несколько вещей сразу. Инновация требует концентрации энергии. Необходимо, чтобы люди, над ней работающие, хорошо понимали друг друга.
3. Осуществляйте нововведения ради удовлетворения потребностей текущего времени. Если нововведение не найдет немедленного приложения, оно останется лишь идеей.

Инновация — это работа, требующая знаний, изобретательности, таланта. Подмечено, что новаторы в основном работают только в одной области. Например, Эдисон сосредоточил силы только на электричестве. Успешная инновация требует упорнейшей сосредоточенной работы. Если вы к ней не готовы, не помогут ни знания, ни талант.

Чтобы преуспеть, необходимо использовать свои сильные стороны, люди должны увлечься инновацией всерьез.

Наконец, инновация означает изменения в экономике, промышленности, обществе, в поведении покупателей, производителей, работников. Поэтому она всегда должна ориентироваться на рынок, руководствоваться его потребностями.

Для осуществления предприятием инновационной деятельности, оно должно иметь такую структуру и такой настрой, которые способствовали бы созданию атмосферы предпринимательства, атмосферы восприятия нового как благоприятной возможности. При этом необходимо учесть ряд важных моментов.

Основной организационный принцип для инновации заключается в создании команды из лучших работников, освобожденных от текущей работы.

Как показывает опыт, все попытки превратить существующее подразделение в носителя инновационного проекта заканчиваются неудачей. Причем этот вывод касается как предприятий крупного, так и малого бизнеса. Дело в том, что поддержание производства в рабочем состоянии — уже большая задача для людей, этим занятых. Поэтому на создание нового у них практически не остается времени. Как отмечает П. Друкер, существующие подразделения, в какой бы сфере они ни функционировали, в основном способны лишь расширять, модернизировать производство.

Предпринимательская и инновационная деятельность не обязательно должна проводиться на постоянной основе, тем более в малых предприятиях, где такая постановка дела зачастую невозможна. Однако необходимо назначить работника, персонально ответственного за успех инноваций. Он должен отвечать за своевременное выявление и замену устаревающей продукции, техники, технологии, за всесторонний анализ производственно-хозяйственной деятельности (рентгенограмму бизнеса), за разработку инновационных мероприятий. Работник, ответственный за инновационную деятельность, должен быть лицом достаточно авторитетным на предприятии.

Необходимо оградить инновационное подразделение от непосильных нагрузок. Вложения в разработку инноваций не должны включаться в регулярно проводимый анализ отдачи от капиталовложений до тех пор, пока новые изделия (услуги) не утвердятся на рынке. В противном случае дело будет загублено.

Прибыль от реализации инновационного проекта существенно отличается от прибыли, получаемой за выпуск отлаженной продукции. На протяжении длительного времени новаторские начинания могут не давать ни прибыли, ни роста, а только потреблять ресурсы. Затем инновация в течение длительного времени должна быстро разрастаться и возвращать вложенные в ее разработку средства по меньшей мере в пяти-десятикратном размере, иначе ее можно рассматривать как неудачную. Нововведение начинается с малого, но результаты его должны быть масштабными.

Предприятием следует управлять таким образом, чтобы в нем создавалась атмосфера восприятия нового не как угрозы, а как благоприятной возможности. Сопротивления изменениям коренятся в страхе перед неизвестным. Каждый работник должен осознать, что нововведения — это лучшее средство сохранить и укрепить свое предприятие. Более того, необходимо понять, что нововведения — это гарантия занятости и благополучия каждого работника. Организация инновационной деятельности на основе указанных принципов позволит предприятию продвинуться вперед и добиться успеха.

**4.2 Оценка готовности персонала к инновациям**

Каждая инновация влияет на внутреннюю среду организации и требует адаптации к изменениям самой организации и ее сотрудников. Работники рассматривают изменения как процессы, улучшающие или ухудшающие их позиции, поэтому внедрения инноваций сложны для персонала.

Перед серьезными преобразованиями на предприятии целесообразно измерить уровень восприимчивости работников к инновациям. Для этого необходимо рассчитать индекс восприимчивости. Расчет данного показателя производится в несколько этапов.

Первоначально среди сотрудников предприятия проводится анкетирование, в котором работникам предлагается оценить ряд утверждений, касающихся планируемых перемен и инновационной стороны деятельности предприятия.

Далее по каждому утверждению выбирается наиболее часто встречающийся ответ (наиболее часто встречающийся балл). Каждому утверждению по трехбалльной шкале присваивается степень значимости для предприятия, где 1 балл — наименее значимое утверждение, а 3 балла — наиболее значимое утверждение.

Эмпирическая оценка рассчитывается по формуле (4.1):

Мemp = Bi x Vi (4.1)

Где Bi - величина полученных оценок; Vi - субъективная оценка значимости утверждения для предприятия.

Для того, чтобы проследить восприимчивость персонала к инновациям рассчитывается также идеальная оценка по формуле 4.2:

Мideal =Bi x Videal (4.2)

Где Videal - максимально возможный балл (здесь 5).

Далее определяется индекс инновационной восприимчивости (индекс готовности к принятию инновационной стратегии) как отношение эмпирической оценки, полученной в результате опроса, к идеальной оценке. Он показывает, насколько эмпирическая оценка отличается от идеальной. Индекс определяется путем соотношения сумм оценок и характеризует, сколь легко сотрудники предприятия воспримут изменения (формула 4.3):

Иннов.восприим. = (Мemp1+…+ Мemp7)/( Мideal1+…+ Мideal7) (4.3)

Однако высокое значение индекса инновационной восприимчивости еще не означает, что предприятие является инновационным. Творческие и инновационные способности работников, их осознание необходимости внедрения инноваций на предприятии всего лишь создает благоприятную почву для проведения изменений. Возможность раскрытия инновационного потенциала работников определяется положением предприятия на рынке и его финансовым состоянием, политикой руководства и внутрифирменным климатом. Высокая восприимчивость к инновациям способствует реализации инновационной стратегии, но не является ее направляющим вектором.

Результативность творческой работы инновационного работника определяется творческим и интеллектуальным потенциалом; эргономическими условиями рабочего места; внутренним настроением работника; отношением с непосредственным руководителем; а также совокупностью мотивирующих факторов на предприятии.

Несомненно, основную роль при стимулировании работников играет материальный фактор, однако следует учитывать, что инноваторы — люди творческие. Необходимо учитывать их стремление к самореализации в творчестве в процессе всех видов инноваций. Инновационного работника необходимо мотивировать не только материально, но и морально, через мотивацию можно эффективно управлять процессом появления новшеств.

**Заключение**

ООО "Центр-Строй" является крупнейшей организацией в Волгоградской области в сфере строительства и реконструкции

На 01.01.2009 г. среднесписочная численность работников организации составляет 113 человек. Структура аппарата управления общества состоит из 9 отделов.

За анализируемый период наибольший объем годовой выручки от реализации приходится на 2007 год, когда она составляла 542 481 тыс. руб. В базисном году выручка от реализации составляла 301 226 тыс. руб., что на 80 % меньше, чем в 2006 г. В 2008 г. объем выручки (410 488 тыс. руб.) увеличился на 36 % по сравнению с базисным 2006 годом.

Так же в 2007 г. на 110,1% по сравнению с 2006 г. увеличилась валовая прибыль и составила 18 698 тыс.руб. В 2008 г. валовая прибыль уменьшилась по сравнению с 2007 г. Такая же ситуация прослеживается и в динамике показателя чистой прибыли.

Среднегодовая стоимость основных фондов в 2008 г. составила 51 092 тыс.руб., что лишь на 3,3% больше чем в 2006 г. Динамика показателей фондоотдачи и фондоемкости свидетельствует об оптимизации использования основных фондов и труда персонала за рассматриваемый период. Наряду с этим показатель рентабельности продукции за рассматриваемый период существенных изменений не претерпел и колебался от 2,9% в 2006 г. до 3,1% в 2008 г.

Производительность труда увеличилась в 2007 г. по сравнению с базисным годом на 61%, что связано с увеличением общего объема работ и численности персонала (113 человек в 2007 г.). В 2008 г. произошло резкое снижение производительности труда по сравнению с 2007 г. на 1 168 тыс.руб./чел. Отчасти это связано со снижением общего объема выполненных работ. Наблюдается тенденция роста заработной платы с 4,9 тыс. руб. в 2005 г. до 26,1 тыс.руб. в 2008 г.

Стоимость основных фондов значительно увеличилась в 2008 г. до 136873 тыс. руб. по сравнению с 95577 тыс. руб. в 2006 г. Данная тенденция связана с приобретением в 2007 г. партии нового оборудования. В структуре основных фондов в 2006 г. основную долю составляли машины и оборудование – 79,4%, на долю транспортных средств приходилось 12,2 %. В 2007 г. и 2008 г. тенденция сохранилась. Остаточная стоимость зданий и сооружений колебалась от 8,4 тыс.руб. в 2006 г. до 7,3 тыс.руб. в 2008 г., что свидетельствует об отсутствии новых приобретений данных основных фондов. Так же в последние годы резко увеличились суммы по статье другие виды основных средств, к которым относятся в том числе производственный и хозяйственный инвентарь ( 2007 г. – 240 тыс.руб., 2008 г. – 159 тыс.руб.). Таким образом, значительное обновление основных фондов ООО «Центр-Строй» произошло в 2007 г. (Кобн. равен 0,29). Выбытие основных средств происходило равномерно по 2% в год. Достаточно высокий коэффициент износа (2006 г. – 52,2%, 2007 г. – 77%, 2008 г. – 64,4%) свидетельствует об изношенности большей части основных средств. Коэффициент годности показывает, что наиболее пригодными для использования основные средства были в 2006 г., в последствии данный показатель снизился.

В 2006 г. на один рубль основных фондов приходилось произведённой продукции 6,09 руб. В 2007 г. фондоотдача увеличилась на 49,7 % и составила 9,12 руб. В 2008 г. снизилась на 1,09 руб. по сравнению с 2007 г. Эти изменения произошли из-за того, что стоимость основных фондов на предприятии сначала увеличилась в 2006 г., а затем уменьшилась.

Фондоемкость в 2006 г. составила 0,16 руб. В 2007 г. стоимость основных производственных фондов, приходящихся на один рубль произведённой продукции, уменьшилась на 5 копеек. В 2008 г. показатель фондоемкости вновь незначительно увеличился, что произошло за счёт введения в действие новых основных средств.

В 2006 и 2007 гг. в составе оборотных средств предприятия преобладала дебиторская задолженность (51793 тыс.руб. и 148099 тыс.руб. соответственно). Денежные средства достигли максимального значения в 2007 г. – 20394 тыс.руб., что на 147,05% больше, чем в 2006 г. Существенно возрос объем финансовых вложений в 2008 г. и составил 57652 тыс.руб., что на 1181,17% больше, чем в базовом году. Запасы увеличились в 2007 г. на 58,18%, в 2008 г. на 34,43% по сравнению с 2006 г. Коэффициент оборачиваемости снизился в 2007 г. на 32,7%, в 2008 г. на 22,4%. На каждый рубль имущества предприятие реализовало продукции, выполнило работ и оказало услуг в 2008 г. на 3,46 руб. против 4,46 руб. в 2006 г. При этом срок оборота увеличился на 48,8% в 2007 г. и на 28,1% в 2008 г. и составил 105 дней. Потребность в оборотных ресурсах, приходящаяся на 1 рубль выручки так же увеличилась в 2008 г. на 31,8 %. Все это свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных средств на предприятии в целом.

В 2006 году удельный вес себестоимости составлял 72 коп. на 1 руб. реализации, в 2007 г. – 97 коп. на 1 руб. реализации, в 2008 г., при снижении общего объема выручки, остался неизменным по сравнению с 2007 г. и составил 97 коп. на 1 руб. реализации. Таким образом, на протяжении всего рассматриваемого периода себестоимость выполненных работ не превышала объем выполненных работ, что положительно отразилось на финансовых результатах деятельности предприятия, предприятие получало прибыль.

Наибольшую долю в структуре себестоимости за весь рассматриваемый период составляют прочие затраты (около 96%). В 2007 г. на 116,1 % увеличились затраты на оплату труда и, соответственно, на 138,6% отчисления на социальные нужды по сравнению с 2006 г. В 2008 г. данная тенденция сохранилась. Доля затрат на амортизацию изменялась незначительно и колебалась в пределах от 2,33% в 2006 г. до 2,38% в 2008 г. Рост затрат по каждой группе происходил пропорционально изменению себестоимости.

Анализ динамики и структуры статей бухгалтерского баланса показал, что за 2006 г. все имущество предприятия увеличилось на 148784 тыс. руб., что больше на 12,23% от величины в начале года. В структуре оборотных активов на 40,9% снизилась доля запасов, на 24,45% увеличилась доля дебиторской задолженности (51793 тыс.руб. на конец 2006 г.). Собственный капитал снизился на 6,26%, заемный же капитал увеличился на 143,72%, по сравнению с величиной в начале года. В частности, займы и кредиты выросли на 161,03% ( 26102 тыс.руб. на конец 2006 г.), кредиторская задолженность также увеличилась на 109,11 %.

За 2007 г. все имущество предприятия увеличилось на 113542 тыс. руб. (83,16% по сравнению с началом года). Основные средства увеличились на 0,46%, что увеличило все имущество. Запасы увеличились на 1179 тыс.руб. (58,18%), дебиторская задолженность выросла на 96306 тыс.руб. (185,94%), денежные средства увеличились на 12193 тыс.руб. (147,05%). Размер собственного капитала увеличился на 71814 тыс.руб., однако, его доля в источниках финансирования снизилась на 4,53% и составила 68,69%. Доля же краткосрочных обязательств увеличилась за счет интенсивного роста кредиторской задолженности на 67830 тыс.руб. При этом в 2007 г. были полностью погашены займы и кредиты.

За 2008 г. все имущество предприятия снизилось на 58239 тыс. руб., что составляет 23,29% от величины в начале года. Основные средства увеличились на 5,62%, запасы снизились на 15,01 %, дебиторская задолженность снизилась на 69,47%, денежные средства снизились на 40,77%, краткосрочные финансовые вложения увеличились на 1053,06%. Собственный капитал увеличился на 2,6%, а заемный капитал снизился на 80,1%, по сравнению с величиной в начале года. Структура пассива качественно изменилась, а именно, значительно снизился удельный вес привлеченных средств, за счет снижения кредиторской задолженности на 80,1%. Собственные источники соответственно увеличились и в конце года составили 91,86% всех источников имущества.

С 2006 г. по 2008 г. дебиторская задолженность существенно превышала кредиторскую, что свидетельствует о наличии у предприятия дополнительных средств для погашения обязательств перед кредиторами.

В 2006-2007 гг. коэффициент абсолютной ликвидности находился в пределах нормы, что означает способность предприятия покрыть свои обязательства без привлечения дополнительных средств. В 2008 г. данный показатель достиг значения 4,5, что значительно выше нормы и свидетельствует о наличии достаточно большого количества собственных средств у предприятия. Коэффициенты срочной ликвидности также превышали нормальное значение, что свидетельствует о высоких платежных возможностях ООО «Центр-Строй». В 2006 г. коэффициент текущей ликвидности был несколько ниже нормы (1,8). Однако с 2007 г. наметилась тенденция к увеличению и в 2008 г. коэффициент составил 7,6, что значительно превышает оптимальное значение. Это свидетельствует о ликвидности баланса, а так же о его нерациональной структуре и омертвении финансовых ресурсов в запасах и затратах. Рост этого показателя (на 411,4%) в основной своей массе был вызван снижением на 57,26% в 2008 г. краткосрочных обязательств. Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие за отчетный период наращивало свои платежные возможности.

Рассчитанные коэффициенты платежеспособности показали, что за весь анализируемый период ООО «Центр-Строй» обладало достаточными ресурсами и имело высокую кредитоспособность.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости показал, что ООО «Центр-Строй» имеет устойчивое финансовое положение, в своей деятельности не зависит от сторонних инвесторов и в различных пределах использует привлеченные средства. Коэффициент концентрации собственного капитала Ккс уменьшился с 0,73 в 2006 г. до 0,69 в 2007 г., однако, в 2008 г. увеличился на 25,45% до 0,92. При этом доля заемного капитала значительно уменьшилась, соответственно коэффициент концентрации заемного капитала уменьшился с 0,27 в 2006 г. до 0,08 в 2008 г. Уменьшение заемного капитала подтверждает коэффициент соотношения заемного и собственного капитала Кс (0,37 – в 2006 г. и 0,09 – 2008 г.).

В 2006 г. ОАО «Центр-Строй» обладало абсолютно ликвидным балансом. В 2007 - 2008 гг. ликвидность баланса не являлась абсолютной в части способности предприятия покрыть краткосрочные обязательства из текущих активов.

По результатам исследования, можно сделать вывод, что ООО «Центр-Строй» является платеже- и кредитоспособным финансово устойчивым предприятием независимым от внешних инвесторов.

Тем не менее, на ООО «Центр-Строй» существует проблема текучести кадров и снижения производительности труда. Как показали результаты проведенного опроса, причиной сложившейся ситуации является низкая удовлетворенность персонала и слабое развитие действующей на предприятии системы трудовой мотивации и применяемых методов стимулирования труда.

Целью данного дипломного исследования был анализ эффективности инвестиционного проекта строительства объекта гражданского назначения (жилого дома в Краснооктябрьском районе г. Волгограда ).

Рынок жилья г. Волгограда характеризуется отставанием платежеспособного спроса от предложения, что связано с ростом стоимости строительных материалов, в первую очередь, кирпича и цемента. А также с недостаточно активным внедрением новых технологий строительства, удешевляющих производство жилья.

В ходе исследования была выявлена экономическая целесообразность инвестиции в жилищное строительство г. Волгограда, так как превышения результатов над вложенными ресурсами значимы, и не одна из нынешних отраслей нашего города не может похвастаться такими показателями.

Так же в ходе исследования было выявлено, что строительство с привлечением средств участников долевого строительства эффективней, чем реализация недвижимости по завершению строительства.

**Глоссарий**

**Д**

Дольщик - участник долевого строительства, заключивший договор о долевом участии со строительной компанией (Застройщиком). Дольщик так же является соинвестором и имеет право на получение площади (квартира, коттедж и др.) в собственность после окончания строительства и сдачи объекта Госкомиссии, в соответствии с правами, оговоренными в договоре о долевом участии.

**И**

Инвестиции – это долгосрочное вложение капитала для будущего повышения благосостояния инвестора. При этом подразумевается, что основной целью инвестиции является достижение результата (повышения благосостояния), выраженного в денежной форме.

Инвестиционный проект **–** обоснование экономической целесообразности, объема и срока осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами, а так же описание практических действий по осуществлению инвестиций.

**К**

Конкурентоспособность — это характеристика товара (услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Два элемента — потребительские свойства и цена — являются главными составляющими конкурентоспособности товара.

**П**

Покупатели - юридические или физические лица, покупающие на рынке конечную (готовую) строительную продукцию.

**Р**

Референция - рекомендация, характеристика, выдаваемая одним лицом или предприятием другому лицу или организации, удостоверяющая, что они могут пользоваться доверием в деловых кругах, обладают требуемыми качествами, кредитоспособностью.

**Э**

Экономическая эффективность - это получение больших результатов при тех же затратах или снижение затрат при получении того же результата.

## Библиографический список

1. Волкова И.О., Девяткина О.В Экономика предприятия (фирмы) - М.: Инфа, 2003. - 600 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд., перераб. и доп. – Минск: Новое знание, 2005. – 67 с.
3. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 360 с.
4. Экономика предприятия/Под ред. В.Я. Горфинкеля, Е.М. Купрякова. -М.: Бизнес и Банки, ЮНИТИ, 2004—367 с.
5. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. - М.: Финансы и статистика, 2003.- 209 с.
6. Четыркин Е.М. Финансовая математика. – М.: Дело, 2005.- 153 с.
7. Азоев А.Г. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2007. – 208с.
8. Володькина М.В. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – К.: Знання-Прес, 2006. – 149с.
9. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2005. – 186с
10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учеб. пособие. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2004 – 544с.
11. Экономика предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008 – 235с.
12. Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. проф. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА, 2007. – 206с.
13. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. –196с.
14. Луссе А.В. Макроэкономика: краткий курс/ Учебное пособие. – СПб: Питер, 2007. – (Серия «Краткий курс»). –156С.
15. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 87 с.
16. Жилье: комплексный взгляд / Под общ. ред. В.М. Агапкина. Науч. ред. А.В. Черняк, В.З. Черняк. – М.: А.В.Ч., 2007. – 226с.
17. Маркарьян Э. А. Инвестиционный анализ – Издательский центр «МарТ», 2006г. – 158 с.
18. Ковалев В. В. Финансовый анализ. – Москва, Финансы и статистика, 2006 – 232 с.
19. Четыркин Е.М. Финансовая математика. – Москва, Дело, 2006 – 107 с
20. Комаров А.Г, Рогова Е.М., Ткаченко Е.А., Чесноков В.Я. Инвестиционное проектирование. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007.
21. Кучарина Е.А. Инвестиционный анализ. – СПб.: Питер, 2006 – 160с.
22. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов/ М-во экон. РФ, В.В. Косов, В.Н. Лившиц. – М.: Экономика, 2004
23. Непомнящий Е.Г. Инвестиционное проектирование. Учебное пособие. Таганрог. Изд-во ТРТУ, 2003

**Приложение №1**

**ОБРАЗЕЦ ДОГОВОР № \_\_**

**участия в долевом строительстве**

г. Волгоград. «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2009 г.

 Общество с ограниченной ответственностью «Центр-Строй», именуемое в дальнейшем «Заказчик-Застройщик» в лице генерального директора Иванова Ивана Ивановича, действующего на основании Устава, с одной стороны и гражданин РФ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, паспорт: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, выдан ОВД \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ района гор. Волгограда \_\_\_\_\_\_\_ г., код подразделения: \_\_\_\_\_\_\_, зарегистрированный по адресу: гор. Волгоград, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем "Участник долевого строительства", с другой стороны, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

**1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ**

1.1. Если в тексте настоящего Договора не указано иное, следующие термины и определения имеют указанное значение:

Дом - многоквартирный жилой дом, со встроено-пристроенными помещениями по ул. Депутатской в квартале 743 Краснооктябрьского района гор. Волгограда, строительство которого ведет «Заказчик-Застройщик», с привлечением денежных средств «Участника долевого строительства».

Объект долевого строительства – квартира (жилое помещение и общее имущество), подлежащая передаче «Участнику долевого строительства» после получения разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного Дома.

Квартира находится в Доме на **\_\_ -м** этаже подъезда **№ \_\_** , имеет строительный номер **№ \_\_\_**, состоит из **\_\_\_-ой** жилой комнаты. У «Участника долевого строительства» при возникновении права собственности на объект Долевого строительства одновременно возникает доля в праве собственности на общее имущество в многоквартирном доме, которая не может быть отчуждена или передана отдельно от права собственности на объект долевого строительства. Перечень общего имущества изложен в Приложении № 1 к настоящему договору. Право общей долевой собственности не возникает на офисные помещения и магазин, создаваемые за счет собственных средств «Заказчика-Застройщика».

Третьи лица - любые физические и юридические лица, не являющиеся Сторонами настоящего Договора.

Заказчик-Застройщик - Общество с ограниченной ответственностью «Дедал-Сервис» лицензия № ГС – 3-34-02-27-0-3442046310-005197-1 от 01 ноября 2004г.

**2. ПРАВОВОЕ ОБОСНОВАНИЕ ДОГОВОРА, ГАРАНТИЯ**

**«ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА»**

2.1. Договор заключен в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 30 декабря 2004г. № 214-ФЗ « Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

2.2. Основанием для заключения настоящего договора являются:

- разрешение на строительство № RU 34301000-288/Ко-07 от 27.08.2007г.

- договор аренды земельного участка № 7268 от 28.02.2007г.

- проектная декларация, опубликованная 09.10.2007г. в журнале «Вся недвижимость Волгограда и Волгоградской области».

2.3. «Заказчик-Застройщик» гарантирует, что документы, необходимые для сдачи Дома в эксплуатацию будут предоставлены в Администрацию Волгограда не позднее 4 квартала 2009г. Разрешение администрации гор. Волгограда на ввод дома в эксплуатацию будет подписано в сроки, установленные Администрацией гор. Волгограда. «Заказчик-Застройщик» не несет ответственности за срок издания Администрацией Волгограда Разрешения на ввод Дома в эксплуатацию в случае надлежащего и своевременного предоставления пакета документов для издания такого разрешения.

2.4. «Заказчик-Застройщик» обязуется передать «Участнику долевого строительства» Объект в течение 3-х календарных месяцев с 30.12. 2009г**.**

**3. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

3.1. По настоящему Договору «Заказчик-Застройщик» обязуется в предусмотренный Договором срок своими силами и с привлечением других лиц (физических и /или/ юридических) построить Дом и после ввода в эксплуатацию Дома передать Объект «Участнику долевого строительства», а «Участник долевого строительства» обязуется оплатить обусловленную договором цену и принять Объект в течение 7-ми рабочих дней со дня получения сообщения от «Заказчика-застройщика» о завершении строительства многоквартирного дома.

3.2. Право собственности на Квартиру возникает у «Участника долевого строительства» с момента государственной регистрации указанного права в установленном действующим законодательством РФ порядке. Обязательства по Государственной регистрации прав собственности на квартиру принимает на себя участник долевого строительства.

**4. ЦЕНА ДОГОВОРА**

4.1. Стоимость Объекта долевого строительства – квартиры строительный **№ \_\_\_** общей площадью\_\_\_\_ **кв.м.,** жилой площадью\_\_\_\_\_**кв. м.,** расположенной на **\_\_-м** этаже, в **\_-м** подъезде, составляет **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(*\_\_\_\_\_\_ миллиона \_\_\_\_\_\_\_\_\_тысячи)*** рублей, исходя из стоимости одного квадратного метра на момент заключения Договора \_\_\_\_\_\_***(\_\_\_\_\_\_\_\_***) рублей. Стоимость лоджии **(\_\_\_\_\_\_кв.м.)** рассчитывается с коэффициентом к = 0,5.

4.2. Окончательный общий размер взноса по настоящему договору определяется исходя из уточненной общей площади передаваемой квартиры, подлежащей оформлению в собственность «Участника долевого строительства». Общая площадь квартиры, подлежащей передаче в собственность, уточняется в соответствии с результатами обмеров БТИ.

4.3. Оформление технического паспорта БТИ на квартиру оплачивает «Участник долевого строительства».

**5. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ**

5.1. «Участник долевого строительства» производит оплату квартиры одним платежом согласно приложению № 3 к настоящему договору.

5.2. Уплата цены Договора производится путем внесения денежных средств в кассу «Заказчика – Застройщика», или перечисления денежных средств на счет, указанный «Заказчиком – Застройщиком».

5.3. Все изменения, предлагаемые «Участником долевого строительства» в части планировки Квартиры, качества отделки, устанавливаемого оборудования, связанные с отступлением от проекта и влекущие за собой увеличение расходов, производятся за счет «Участника долевого строительства» и оформляются дополнительным соглашением на основании сметных расчетов.

5.4. В течение 15 (Пятнадцати) рабочих дней после окончания строительства Дома и ввода его в эксплуатацию, «Стороны», на основании обмеров БТИ, производят уточнение общей площади Квартиры, передаваемой Участнику долевого строительства, и окончательные взаиморасчеты.

5.5. В случае если фактическая площадь Квартиры отличается от проектной в большую сторону, то «Участник долевого строительства» оплачивает разницу площади, исходя из стоимости 1 кв. метра площади, установленной в п. 4.1 настоящего Договора, если в меньшую, то «Заказчик-Застройщик» возвращает разницу, исходя из той же стоимости одного квадратного метра.

**6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ «ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА»**

6.1. Обеспечить строительство Дома (включая Квартиру в нем) и выполнение своими силами или с привлечением третьих лиц всех работ по строительству Дома в полном объеме.

6.2. Сообщать «Участнику долевого строительства» по его требованию о ходе выполнения работ по строительству Дома и Квартиры в нем. Обеспечить сдачу Дома в эксплуатацию в 4 квартале 2009 года.

6.3. Передать «Участнику долевого строительства» по передаточному акту Квартиру строительный **№ \_\_\_** в порядке, предусмотренном настоящим Договором. При этом «Заказчик-Застройщик» обязуется письменно сообщить «Участнику долевого строительства» о завершении строительства Дома и готовности Квартиры к передаче.

6.4. Использовать денежные средства, полученные от «Участника долевого строительства», по целевому назначению – на строительство Дома. Одновременно с передаточным актом передать «Участнику долевого строительства» все документы, необходимые для регистрации права собственности на Квартиру.

6.5. После сдачи Дома в эксплуатацию заключить договор с эксплуатационной организацией.

**7. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ «УЧАСТНИКА ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА»**

7.1. «Участник долевого строительства» обязуется:

- выплачивать стоимость Квартиры в порядке, размерах и сроки, установленные в настоящем Договоре;

- своевременно оформлять изменения и дополнения в рамках исполнения настоящего Договора;

- в течение 7-и рабочих дней после получения сообщения «Заказчика-Застройщика» о завершении строительства Дома и готовности Квартиры к передаче произвести окончательные взаиморасчеты, принять Квартиру и подписать передаточный акт при отсутствии претензий к Квартире.

7.2. При наличии претензий к Квартире и после их устранения «Заказчиком - Застройщиком» «Участник долевого строительства» обязан в течение 7-и рабочих дней явиться к «Заказчику-Застройщику» для оформления документов.

7.3. Все расходы по содержанию Квартиры после подписания акта приема-передачи Квартиры несет «Участник долевого строительства», в противном случае они будут выставлены «Заказчиком-Застройщиком» отдельным счетом.

7.4. «Участник долевого строительства» вправе передать свои права и обязанности по настоящему Договору третьим лицам только с письменного согласия «Заказчика-Застройщика».

7.5. Уступка «Участника долевого строительства» своих прав и обязанностей по настоящему договору третьим лицам подлежит обязательной государственной регистрации.

7.6. При согласии «Заказчика-Застройщика» на уступку прав и/или/ перевод долга по Договору, новый «Участник долевого строительства» обязан в течение 5 дней после подписания соглашения о переуступке прав и /или/ переводе долга уведомить «Заказчика-Застройщика» и предоставить экземпляр такого соглашения.

**8. ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА**

8.1. Объект долевого строительства должен соответствовать требованиям технических регламентов, проектной документации и градостроительных регламентов, а также иным обязательным требованиям, установленным действующим законодательством.

8.2. Стороны при заключении данного договора исходят из того, что в объем финансирования, направляемого на строительство жилого дома, входит финансирование внутренней отделки Объекта долевого строительства в соответствии с Приложением № 2 к настоящему договору, являющегося его неотъемлемой частью.

8.3. Внутренняя отделка помещений и комплектация Объекта долевого строительства сантехническими приборами и оборудованием согласовано в Приложении № 2 к настоящему Договору и выполняется в соответствии с проектной документацией.

8.4. Проведение «Участником долевого строительства» за свой счет работ по внутренней отделке Объекта долевого строительства, отличной от указанной в Приложении № 2, либо произведение перепланировки до получения Свидетельства о государственной регистрации права собственности

«Участника долевого строительства» на Объект долевого строительства не разрешается.

8.5. В случае если Объект долевого строительства построен «Заказчиком – Застройщиком» с отступлениями от условий Договора, приведшими к ухудшению качества такого Объекта, или с иными недостатками, которые делают его непригодным для предусмотренного Договором использования, «Участник долевого строительства» вправе потребовать от «Заказчика- Застройщика» безвозмездного устранения недостатков в разумный срок.

8.6. «Участник долевого строительства» вправе предъявить «Заказчику – Застройщику» требования в связи с ненадлежащим качеством Объекта долевого строительства при условии, если такое качество выявлено в течение гарантийного срока. Гарантийный срок – пять лет со дня подписания передаточного акта. Положения данного пункта применяются только в случае добросовестной и надлежащей эксплуатации «Участником долевого строительства» Объекта долевого строительства в соответствии с действующими нормами и правилами, как самого Объекта, так и общего имущества, а так же установленного «Заказчиком – Застройщиком» оборудования, сантехнических приборов и материалов.

8.7. «Заказчик – Застройщик» оставляет за собой право вносить изменения в проектно-техническую документацию при условии, что такие изменения будут соответствовать требованиям действующих СНиП. В случае если вышеперечисленные изменения повлияют на срок окончания строительства, «Заказчик – Застройщик» обязан уведомить «Участника долевого строительства» о таком изменении сроков в порядке, установленном федеральным законодательством. Однако в любом случае срок передачи Объекта «Участнику долевого строительства» не превысит 6 календарных месяцев срока, указанного в пункте 2.3. настоящего Договора.

**9. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА. ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ**

9.1. Действие настоящего Договора прекращается с момента выполнения Сторонами своих обязательств, предусмотренных настоящим Договором, и полного расчета между Сторонами.

9.2. Помимо оснований досрочного прекращения действия настоящего Договора, предусмотренных законодательством РФ, расторжение настоящего Договора до истечения срока его действия возможно в следующих случаях:

9.2.1. «Участник долевого строительства» имеет право в одностороннем порядке расторгнуть настоящий Договор в случае неисполнения «Заказчиком-Застройщиком» обязательства по передаче Квартиры в предусмотренный Договором срок и существенного нарушения требований к качеству объекта долевого строительства;

9.2.2. По требованию «Участника долевого строительства» договор может быть расторгнут в судебном порядке в случаях, предусмотренных действующим Федеральным Законом «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».

9.2.3. В случае одностороннего отказа «Участника долевого строительства» от Договора по указанным выше основаниям «Заказчик-Застройщик» обязан возвратить денежные средства, уплаченные «Участником долевого строительства» в счет цены Договора, в течение 30 календарных дней с даты расторжения договора.

9.2.4. Настоящий договор может быть досрочно расторгнут по письменному заявлению «Участника долевого строительства», в связи с чем «Заказчик-Застройщик» возвращает денежные средства, уплаченные «Участником долевого строительства» в счет цены

Договора, в течение 30 календарных дней с даты расторжения Договора за минусом 5 % от внесенной суммы.

9.3. «Заказчик-Застройщик» имеет право в одностороннем порядке отказаться от исполнения настоящего Договора с последующим извещением «Участника долевого строительства» в случаях:

- внесение «Участником долевого строительства» платежа более чем через семь календарных дней со дня, указанного в приложении №3 к настоящему договору;

- в иных случаях, предусмотренных действующим законодательством.

9.4. В случае нарушения установленного договором срока внесения платежа «Участник долевого строительства» уплачивает «Заказчику-Застройщику» неустойку (пени) в размере одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на день исполнения обязательства, от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки. Днем исполнения обязательства считается день внесения денежных средств в кассу «Заказчика – Застройщика», или поступления денежных средств на счет, указанный «Заказчиком – Застройщиком».

9.5. Настоящий Договор может быть изменен или досрочно расторгнут по взаимному согласию Сторон.

9.6. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует до полного исполнения Сторонами своих обязанностей.

**10. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ**

10.1 Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

10.2 Стороны будут разрешать возникающие между ними споры и разногласия путем переговоров.

10.3 В случае не достижения согласия в ходе переговоров Стороны могут передать спор в суд в соответствии с правилами подведомственности и подсудности.

**11. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

11.1. Стороны несут ответственность по своим обязательствам в соответствии с действующим законодательством РФ.

**12. ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

**(ФОРС-МАЖОР)**

12.1. Стороны по настоящему Договору освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если оно явилось следствием форс-мажорных (определение далее) обстоятельств. При этом срок выполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали обстоятельства или последствия, вызванные этими обстоятельствами.

"Форс-мажор" означает:

1) любой указ, распоряжение или письменную директиву любого государственного органа, под юрисдикцией которого находится «Заказчик-Застройщик» или само здание, независимо от того, выйдет ли этот документ в форме закона, распоряжения или письменной директивы компетентного государственного органа, которые препятствуют выполнению обязательств по настоящему Договору;

2) любой мятеж, бунт, общественные беспорядки или военные действия в государственном масштабе;

3) пожары, наводнения или другие стихийные и природные бедствия, непосредственно влияющие на ход строительства;

4) любые аналогичные события, выходящие за рамки разумного контроля Сторон или Стороны.

12.2. Если форс-мажорные обстоятельства длятся более 4-х (Четырех) месяцев, Стороны имеют право расторгнуть Договор до истечения срока его действия.

**13. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

13.1. Любая информация о финансовом положении Сторон и условиях договоров с третьими лицами, участвующими в строительстве Дома, будет считаться конфиденциальной и не подлежащей разглашению. Иные условия конфиденциальности могут быть установлены по требованию любой из Сторон.

13.2. Обо всех изменениях в платежных, почтовых и других реквизитах Стороны обязаны в течение 5-ти дней со дня таких изменений извещать друг друга.

13.3. Все изменения и дополнения к настоящему Договору оформляются дополнительными соглашениями Сторон в письменной форме, которые являются его неотъемлемой частью.

13.4. Договор подлежит обязательной государственной регистрации в Управлении Федеральной регистрационной службы по Волгоградской области. Расходы по регистрации договора долевого участия в строительстве распределяются между «Сторонами» в соответствии с законодательством, действующим на момент подписания договора.

13.5. Настоящий Договор составлен в 3-х экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон, а один экземпляр для Управления Федеральной Регистрационной Службы по Волгоградской области.

**14. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**

**Общество с ограниченной ответственностью «Центр-Строй»**

400001, РФ, г. Волгоград, пр.Металлургов ,3А

ИНН 344204111 КПП 344201111

р/с 40702810911150101111 в Волгоградском

ОСБ г. Волгоград

БИК 041803333

к/с 30101810100000000000

**Участник долевого строительства:**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, паспорт: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, выдан ОВД \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ района гор. Волгограда \_\_\_\_\_\_\_ г., код подразделения: \_\_\_\_\_\_\_, зарегистрированный по адресу: гор. Волгоград, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

**15. ПОДПИСИ СТОРОН.**

***Заказчик-Застройщик***

*Генеральный директор*

*ООО «Цент-Строй»*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / И.И.Иванов /

***Участник долевого строительства:***

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/