

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное агентство по образованию
«Вятский государственный университет»
Социально-экономический факультет
Кафедра менеджмента и маркетинга

Отчет

по преддипломной практике

по специальности «Менеджмент организации»

Тема дипломного проекта :

Совершенствование планирования финансовой деятельности в организации

9186862@mail.ru

vakademe.ru

Выполнила студентка гр. ЭКМ-51 Ронжина Евгения Сергеевна

Руководитель: Грабар А.А.

Киров-2014

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Общая характеристика деятельности организации.....	4
2. Финансово-экономическая характеристика деятельности организации... .7	
3. Анализ системы управления предприятием.....	10
4. Планирование финансовой деятельности ООО «Сталкер».....	19
Заключение.....	24
Библиографический список	25
Приложение 1.....	26

**Отчет по практике
подключ за 1-3 дня
9186862@mail.ru
vakademe.ru**

ВВЕДЕНИЕ

Цель преддипломной практики - завершение формирования профессиональных навыков, обеспечивающих возможность самостоятельного выполнения должностных обязанностей в соответствии с квалификационными требованиями. Основное назначение преддипломной практики состоит в углублении и дополнении теоретических знаний по комплексу дисциплин специальной подготовки и прохождении адаптационного этапа к возможному будущему месту работы.

Основные задачи преддипломной практики:

- изучение взаимосвязи исследуемой области деятельности предприятия со всеми сторонами и конечными результатами его работы;
- определение важнейших факторов, влияющих на уровень и динамику изучаемых показателей;
- установление направления и возможных организационно-технических мероприятий по повышению эффективности производства в соответствии с заданием;
- сбор и анализ информации, необходимой для технико-экономического обоснования проблемы дипломного проектирования.

Базой для прохождения практики и объектом исследования является одно из агентств недвижимости города Кирова - Общество с ограниченной ответственностью «Сталкер».

Основная цель проводимого мной исследования состоит в раскрытии содержания проблемы планирования финансовой деятельности в риэлторской организации и в разработке механизма управления в современных условиях хозяйствования.

1. Общая характеристика деятельности организации

Организационно-правовая форма ООО «Сталкер» - общество с ограниченной ответственностью. Общество может от своего имени заключать договора и соглашения.

Полное фирменное наименование предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «Сталкер».

Сокращенное наименование: ООО «Сталкер».

Юридический и почтовый адрес: Россия, 610025, г. Киров, Мелькомбинатовский проезд, 7, офис 306.

Правовой статус ООО «Сталкер» - юридическое лицо, действует на основании устава и законодательства Российской Федерации и имеет бессрочный характер своей деятельности.

Основными и приоритетными видами деятельности Общества являются:

- оформление земельных участков: в собственность, в аренду, под объекты строительства;
- все операции с недвижимостью: продажа и покупка квартир, домов, дач, гаражей, участков, коммерческой недвижимости;
- сделки купли-продажи с участием материнского капитала, сертификатов на приобретение жилья; ипотека (ООО «Сталкер» аккредитовано в Кировской региональной ипотечной корпорации);
- бесплатные юридические консультации по вопросам недвижимости;
- сбор исходно-разрешительной документации для нового строительства.

Предлагаемые услуги призваны удовлетворять потребности клиентов, желающих приобрести недвижимость в Кирове и пригороде, а также тех, кому необходима юридическая помощь по вопросам недвижимости (договора купли-продажи, страхования, аренды, залога, приватизации).

В последние годы спрос на такого рода услуги достаточно велик (в связи с появлением и расширением рынка недвижимости, а также с недостаточной информированностью населения о деталях проведения операций с недвижимостью), а также достаточно стабилен.

Данные услуги полностью соответствуют требованиям Российского законодательства. ООО "Сталкер" имеет все необходимые регистрационные документы для осуществления этих услуг.

ООО «Сталкер» опирается на следующие критерии, от соблюдения которых зависит успех деятельности компании:

— профессионализм. Один из девизов компании - «Прав тот, чьи права защищены», поэтому особое внимание уделяется тщательному подбору сотрудников и их постоянному профессиональному росту;

— честность - является общим и неоспоримым элементом ценностей, на котором основана деятельность всего Общества; вся деятельность агентства соответствует высоким требованиям деловой этики;

— ответственность - на всех этапах осуществления проекта;

— оперативность. Еще один девиз компании: "Качественно и в кратчайшие сроки!", поэтому клиентам ООО «Сталкер» гарантируется срочность решения сложных жилищных проблем.

9186862@mail.ru

Рынок недвижимости, на котором работает ООО «Сталкер», является одним из самых важнейших элементов рыночной экономики и имеет свою специфику. Понятие «рынок недвижимости» означает куплю-продажу различных объектов недвижимости.

Рынок недвижимости – это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью.

Объект недвижимости обладает такими характерными признаками, как стационарность, уникальность, долговечность, длительность создания, ограниченность и невозпроизводимость земли. Эти признаки обуславливают особенности рынка, в частности такие, как индивидуальность ценообразования, ограниченность числа продавцов и покупателей, локальность рынков и вытекающая из нее высокая зависимость процессов, происходящих на рынке

недвижимости, от состояния региональной экономики и законодательно-нормативной базы. Рынок недвижимости характеризуется тесной зависимостью от рынка капитала. Рынок недвижимости имеет общие черты и различия с рынком капитала, которые проявляются при сравнительном анализе инвестиций в недвижимость и в традиционные финансовые активы.

Особенности рынка недвижимости обусловлены такими факторами как:

- специфика объектов недвижимости;
- относительно более высокие уровни риска, характерные для недвижимости;
- воздействие рынка капитала;
- невозможность достижения состояния равновесия между спросом и предложением. [1]

В городе Кирове первые агентства недвижимости появились в начале 1990-х годов после принятия Закона о приватизации (1992 год). Среди них были «МиС-Вятская недвижимость» (1992 год), ООО «Боди» (1991 год), ООО «Жилсервис» (1996 год). Образование новых агентств, риэлторских фирм, как тогда их стали именовать, продолжалось с небольшой интенсивностью на протяжении всех 1990-х годов. Оживление наметилось в 2000 – 2006 годах: за этот период в Кирове появилось более сотни риэлторских агентств. На пике глобального финансово-экономического кризиса в 2008 году многие риэлтерские агентства просто исчезли из-за снижения покупательской способности на дорогие товары, к которым относится недвижимость. В настоящее время насчитывается около двухсот риэлторских организаций. Для осуществления риэлторской деятельности на сегодняшний день не нужна лицензия, а существует только сертификация в добровольном порядке, поэтому высоких барьеров для входа на рынок риэлторских услуг нет. В связи с этим существуют так называемые «фирмы-пятиминутки», задача которых состоит в том, чтобы собрать денежные средства с населения и скрыться, а также частные риэлторы, которые работают на дому.

2. Финансово-экономическая характеристика деятельности организации

ООО «Сталкер» функционирует на рынке риэлторских услуг недавно, с 21 декабря 2013 года. На протяжении всего времени функционирования эта молодая фирма пыталась решить следующие задачи:

- создать собственную базу объектов недвижимости;
- сформировать широкую базу приверженных клиентов;
- приобрести положительную репутацию в глазах потребителей и заслужить себе «доброе имя»;
- приобрести финансовую устойчивость (стабилизация прибыли);
- занять уверенную позицию на местном рынке.

Целью создания ООО "Сталкер" как и любого другого предприятия является получение прибыли, завоевание, и удержание своей доли рынка, несмотря на большое количество подобных фирм. Формирование и использование прибыли является основой деятельности и ее конечным финансовым результатом. Сравнение массы прибыли с издержками характеризует эффективность работы предприятия.

В данный момент на рынке недвижимости наблюдается рост сделок, хоть и в очень малом количестве, но динамика остается положительной. Но риски, сопровождающие компании, особенно молодые на рынке риэлторских услуг, никуда не делись: риски при выходе на рынок и закреплении своего положения на нем, риски нарастающей конкурентной среды отрасли, риски при совершении сделок с недвижимым имуществом вплоть до риска банкротства.

Риэлторские услуги, представляют собой целый комплекс разнообразных видов деятельности, направленный, во-первых, на обеспечение эффективности функционирования рынка недвижимости, и, во-вторых, для решения одной из важнейших потребностей населения – потребности в улучшении жилищных условий. [2]

Основным активом риэлторского бизнеса является клиент. Для агентств недвижимости можно выделить два основных типа клиентов: продавцы объектов

и их покупатели. Под продавцами подразумеваются правообладатели объектов недвижимости. Это могут быть как крупные компании-застройщики, инвесторы, паевые инвестиционные фонды, так и физические лица. Такие клиенты обращаются в агентство за услугами по продаже или сдаче в аренду их объектов недвижимости. Покупатели – это частные лица или организации, желающие приобрести или арендовать объект недвижимости с помощью услуг агентства. Большинство покупателей — это физические лица, на которых приходится более 80% оказываемых услуг. Несмотря на то, что ООО "Сталкер" функционирует на рынке риэлторских услуг менее года, оно успело создать не только базу объектов недвижимости, но и собственную базу клиентов.

Рынками сбыта услуг, которые предоставляет населению ООО «Сталкер», являются: г. Киров и Кировская область.

В настоящее время в городе Кирове функционирует достаточно много агентств недвижимости. Важным моментом в деятельности ООО «Сталкер» является подробно и объективно охарактеризовать сильные и слабые стороны основных конкурентов.

Конкурентоспособность организации – возможность осуществления эффективной прибыли хозяйственной деятельности в условиях конкурентного рынка. Конкурентами ООО «Сталкер» являются около двухсот риэлторских компаний города в их числе такие фирмы как: Авеаль-недвижимость (ООО), Авеню (ООО), Агат (ООО), Агент 002 (ООО), Агентство аренды жилья (ИП), Агентство Риэлтор (ООО), Административно-жилищная сервисная компания (ООО), АН Алиса (ИП), Бизнес и право (ООО), Бюро недвижимости (ИП), Валькирия (ООО), Ваш Адрес (ООО), Вятка-гарант (ООО), Вятка-риМакс-АА (ООО), ДелФин (ООО), Жилсервис (ООО), Землеустроительное бюро (ООО), Инком-Недвижимость (ООО), Калита (ООО), Квадратные метры (ИП), Кировсоцгарантия (ООО), Корпорация недвижимости (ООО), Маклер-К (ООО), Мегаполис (ООО), Право и недвижимость (ООО), Проспект (ООО), Регистрационное бюро (ООО), Руснедвижимость (ООО), Союз (ООО), Союз-недвижимость (ООО), Статус (ИП), Сфера (ООО), Терем (ООО), Тройка (ООО ПТФ), Эверест (ООО) и другие.

Основным конкурентным преимуществом ООО «Сталкер» является низкая ставка комиссии от суммы сделки, по сравнению с многими другими агентствами, что способствует привлечению новых клиентов.

Отсутствие единых правил ведения бизнеса, кодекса этики риэлтеров, отсутствие единой процентной ставки вознаграждения за проделанную работу, огромное количество риэлтерских компаний, сложносплетенные отношения между ними, все это приводит к хаотичности протекаемых процессов на рынке недвижимости.

Отличительная черта многих агентств недвижимости - это их весьма узкая специализация. Лишь единицы могут оказать полный комплекс услуг. Чаще всего, агентства работают только по аренде жилой недвижимости или оформляют сделки купли-продажи с ней. Область же, например, сопровождение сделок с коммерческой недвижимостью остается порой не затронутой.

Отчет по практике

В ООО «Сталкер» применяется упрощенная система налогообложения, сокращённо УСН, представляет из себя специальную систему налогообложения для малого бизнеса. От формы отчётности зависит то, сколько организация платит налогов, исчисляемых по результатам хозяйственной деятельности за отчетный период (квартал). Объектом обложения являются «доходы минус расходы», полученные за отчетный период. По итогам хозяйственной деятельности за отчетный период организация представляет в налоговый орган до 20-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, расчет подлежащего уплате единого налога. ООО «Сталкер» отчисляет 15% с доходов, а также отчисляет за своих работников НДФЛ, платежи в Пенсионный фонд и в Фонд социального страхования.

Для того, чтобы сделать объективный вывод о финансовом состоянии данной организации, необходима информация из книги учета доходов и расходов за отчетный период его деятельности, данные бухгалтерского баланса и другое. Согласно данным книги учета доходов и расходов за отчетный период, объем расходов ООО «Сталкер» превысил размер доходов в 3 раза. Поступление в кассу от покупателей (выручка от продаж) было произведено только один раз за весь

отчетный период. Это связано с тем, что организация молодая и на рынке недвижимости функционирует менее года. Данные расходы являются необходимыми и связаны с выходом организации на рынок: расходы на закупку основных средств, расходы на рекламу, управленческие расходы (расходы на содержание центрального офиса: связь, коммунальные и арендные платежи и др.), расходы на содержание офисной техники, канцелярские товары и др. Выводы о финансовой устойчивости предприятия на сегодняшний день сделать нельзя, однако можно прогнозировать положительную тенденцию развития организации, так как доход от текущей деятельности был все-таки получен. Окажутся ли эти прогнозы достоверными во многом будет зависеть от того, справится ли организация с воздействиями на нее внешней и внутренней сред, различных риск-факторов.

**Отчет по практике
подключ за 1-3 дня
9186862@mail.ru
vakademe.ru**

3. Анализ системы управления предприятием

Основной актив риэлтерской фирмы - это кадровый состав, с его квалификацией, личными и деловыми качествами и с существующими основными проблемами - организация, оплата труда, управление в фирме. Организация производства представляет собой совокупность методов, обеспечивающих наиболее целесообразное использование предметов и средств труда в процессе трудовой деятельности с целью выполнения установленных для предприятия плановых заданий. Только при соответствующей организации производства становятся возможными эффективное взаимодействие людей в процессе совместного труда, целенаправленность и четкая согласованность всех элементов системы. [3]

Агентство недвижимости ООО «Сталкер» относится к малым предприятиям. В его составе на основе штатного расписания – 3 человека. Высшим органом управления ООО «Сталкер» и его учредителем, а также единоличным исполнительным органом является директор. В его подчинении находятся два риэлтора. Директор также выполняет функции юриста и бухгалтера, делегирует свои полномочия риэлторам. Риэлторы, являясь подчиненными по отношению к руководителю, принимают на себя ответственность за успешное выполнение своих обязанностей.

Эффективность функционирования организации, вследствие возрастающей сложности, комплексности и усиления взаимосвязей, все в большей мере зависит от качества системы управления. Повышение качества системы управления предприятия может быть достигнуто при проведении исследования всех сторон деятельности, включая в себя исследование сильных, слабых сторон предприятия, финансового состояния, персонала, маркетинга.

Система управления — это система, предназначенная для воздействия на объект управления, при этом переводит этот объект в желаемое состояние, придавая его параметрам и процессам определенные количественные или качественные значения, при этом являясь конкретным аппаратным, нормативным, функцио-

нальным вариантом реализации технологий для решения конкретной проблемы управления.

Система управления предприятием включает такие элементы, как:

- функции управления,
- организационную структуру управления,
- персонал управления,
- технические средства управления,
- информацию,
- методы управления,
- технологии,
- финансы,
- управленческие решения.

Содержание управления раскрывается в его функциях, которые возникли в результате разделения и специализации труда в сфере управления как особого вида деятельности, в котором выражаются направления целевого воздействия на отношения людей в процессе управления.

Функции управления - это обособившиеся в результате специализации виды (участки) управленческой деятельности, обеспечивающие решение различных задач взаимодействия между подразделениями и работниками для осуществления комплекса мероприятий для достижения целей организации.[4]

В состав функций ООО «Сталкер» входят четыре основные функции управления, а именно: планирование, организация, мотивация и контроль. Все функции управления выполняет директор фирмы. В ООО «Сталкер» наиболее важную роль играет материальная мотивация в виде минимальной заработной платы плюс комиссионный процент от сделки, который составляет 40%, а также бонус в виде возможности увеличения комиссионных если количество сделок за месяц составило более двух. Также психологическая мотивация, которая проявляется через индивидуальный подход к каждому риэлтору, личное внимание, помощь в виде профессиональных консультаций и корпоративного обучения, что способствует профессиональному росту сотрудников организации. Присутствует и социальная мотивация в виде дружного, слаженно работающего коллектива.

Функция контроля в ООО «Сталкер» реализуется высшим органом управления – директором агентства на основе сбора информации о результатах деятельности фирмы. Такая информация представляется в форме налоговой и бухгалтерской отчетности:

- расчетная ведомость в Фонд социального страхования;
- расчетная ведомость в Пенсионный фонд РФ;
- в инспекцию Федеральной налоговой службы декларация по единому налогу по УСН ежеквартально; книга доходов и расходов и отчет о прибылях и убытках раз в год.

Также необходим контроль возможных угроз (рисков), которые могут возникнуть вследствие резкого изменения внешней или внутренней сред организации. Необходимо будет предпринять определенные действия, если это необходимо, для коррекции серьезных отклонений.

Для более подробного рассмотрения функций управления предприятия необходимо представить их в форме дерева функций, то есть иерархической модели видов деятельности предприятия, обеспечивающих достижение целей. (Приложение 1.)

Выполнение функций управления в организации осуществляется с помощью организационной структуры управления. Под организационной структурой управления предприятием понимается состав (перечень) отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подотчетности друг другу и высшему органу управления фирмы, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии. Взаимосвязь звеньев управленческой структуры в ООО «Сталкер» осуществляется за счет информационных потоков в устном и электронном виде. Организационная структура управления ООО «Сталкер» относится к классу линейно-функциональных структур, так как в ней присутствуют как функциональные связи, так и линейные. В структуре управления рассматриваемого агентства недвижимости можно выделить звенья

управления: общего линейного управления (орган управления предприятием) и функционального управления (функциональные подсистемы).

Организационная структура данной организации функционирует на принципах безусловной специализации управленческих кадров и функционального разделения управленческой деятельности организации в целом. Это позволяет высшему руководству сосредоточиться на решении стратегических проблем развития предприятия, обеспечить его наиболее рациональное взаимодействие с внешней средой. Также такие принципы как единство и четкость распорядительства, рациональное сочетание линейных и функциональных взаимосвязей, стабильность полномочий и ответственности за персоналом – это позволяет повысить оперативность принятия и выполнение управленческих решений, происходит быстрое осуществление действий по распоряжениям и указаниям, отдающимся вышестоящими руководителями нижестоящим и профессиональным решением задач специалистами функциональных служб. [5]

Управленческие структуры различаются между собой по степени сложности. Последняя может характеризоваться такими показателями, как число уровней управления, число соответствующих подразделений; число мест их расположения; средняя норма управляемости; интенсивность управленческих процессов и др. В соответствии с этим организационную структуру управления ООО «Сталкер» можно охарактеризовать как относительно простую. Значительным преимуществом этого является умеренное количество затрат на содержание системы управления, что является фактором эффективности предприятия.

Структура управления обладает потенциалом, состоящим из потенциала руководства линейными и функциональными подразделениями и потенциала общефирменного руководства. Потенциал определяется количеством уровней управления, составом структурных подразделений, степенью их специализации, численностью персонала, автоматизацией управленческих процессов. Учитывая приведенные факторы, можно сделать вывод, что структура ООО «Сталкер» обладает низким потенциалом, а, значит, было бы целесообразно провести некоторые мероприятия по оптимизации управленческой структуры.

ООО «Сталкер» имеет узкий масштаб управляемости, который характеризуется минимальным количеством подчиненных у одного руководителя. Такое группирование людей и работ имеет ряд преимуществ. При меньшем количестве подчиненных руководителю легче осуществлять контроль над их работой, и поэтому у него появляется возможность делать это более качественно. Он также может быстрее обмениваться информацией с меньшим количеством подчиненных. Однако при таком построении связей имеются и недостатки. У руководителя, очень загруженного контролем небольшого числа работников, может появиться стремление к вмешательству в их непосредственную работу.

Немаловажно, что в структуре персонала данного агентства недвижимости соблюдены все нормы управляемости. Имея малое количество подчиненных, руководитель может тщательно контролировать деятельность подчиненных, способствовать росту и развитию каждого работника индивидуально, а также делегировать часть полномочий своим сотрудникам, что позволяет сосредоточиться на решении стратегических проблем развития организации в целом.

В целях сокращения издержек предприятия, повышения оперативности управления, а следовательно повышения эффективности функционирования в ООО «Сталкер» была введена автоматизированная система контроля и учета клиентов агентства с помощью компьютерной программы учета объектов недвижимости «Риэлтор». Программа «Риэлтор» предназначена для автоматизации работы риэлторских фирм, работающих на рынке недвижимости. Приложение поддерживает следующие операции с недвижимостью:

- продажа;
- покупка;
- обмен;
- аренда (поиск подходящих вариантов).

Вся информация по зарегистрированным объектам недвижимости хранится централизованно, формируется в виде отчетов в удобном для пользователя виде, в соответствии с выбранными критериями. Также, в приложении предусматривается возможность формирования бланков-карточек для различных видов

недвижимости, которые могут быть использованы для быстрого фиксирования характеристик объекта недвижимости непосредственно на месте. Приложение “Риэлтор” позволяет одновременно работать неограниченному количеству сотрудников и вести единую информационную базу неограниченного количества объектов недвижимости. Кроме подробного описания объектов, в приложении предусмотрено хранение фотографий, чертежей и планов конкретного объекта. Интуитивно понятный интерфейс программы позволяет пользователю максимально быстро освоить навыки работы с программным комплексом. Все зарегистрированные пользователи обеспечиваются своевременной технической поддержкой. Приложение “Риэлтор” обеспечивает надежный уровень безопасности хранения конфиденциальной и коммерческой информации.[6]

Совокупность финансовых средств, необходимых для реализации управления на предприятии, характеризуется показателями финансовой устойчивости, ликвидности и др. Анализ финансового положения ООО «Сталкер» выявил необходимость проведения мероприятий по снижению рисков сопутствующих текущей деятельности организации. Это позволит стабилизировать финансовое положение агентства и повысить эффективность функционирования предприятия в целом.

Руководитель организации должен принимать правильные и главное своевременные решения, а также уметь его проконтролировать. Принятие решения производится руководителем и является определением круга действий управляющей системы или ее подразделений для достижения управляемой системой поставленных целей и задач. Принятие решения является главным звеном системы управления предприятием. Процесс принятия решения состоит из ряда этапов: определение цели управления; диагностика проблемы; сбор информации, как основной, так и дополнительной; определение критериев и ограничений; подготовка вариантов решений, в том числе альтернативных; оценка вариантов решений; выбор окончательного варианта. Но не менее важным является умение организовать выполнение принятого решения, проконтролировать его.

Принятие решения производится руководителем и является определением круга действий управляющей системы или ее подразделений для достижения управляемой системой поставленных целей и задач.

В настоящее время рынок риэлторских услуг является одним из быстро развивающихся и высококонкурентных в российской экономике. Закономерности и тенденции его развития определяются качественными и количественными характеристиками. Число организаций, работающих в сфере риэлторских услуг в России, составляет, по разным источникам, от восьми до десяти тысяч. Интенсивное развитие рынка недвижимости повлекло за собой необходимость разработки методического обеспечения в целях повышения эффективности управления риэлторскими организациями.

На современном этапе российский рынок риэлторских услуг можно характеризовать как увеличивающийся в объеме и разнообразии видов сделок с усилением регулирующей роли общественных профессиональных объединений. Риэлторские услуги выполняют социально значимую функцию, ориентированную на сохранение и преумножение благосостояния людей, в основе которой находится важная общечеловеческая ценность — жилье. Вместе с этим, рост экономического потенциала отечественных организаций различных отраслей определяет увеличивающийся спрос на объекты коммерческой недвижимости. Важное значение при этом имеют качество риэлторских услуг и имидж риэлторских организаций, подорванные деятельностью недобросовестных маклеров.

В настоящее время руководители риэлторских организаций не обеспечены исчерпывающей методической базой, необходимой для принятия эффективных управленческих решений. Анализ литературных источников показал, что до настоящего времени не получил разработки научно-методический инструментарий развития организаций, оказывающих риэлторские услуги. Результативный поиск форм и методов совершенствования системы управления риэлторскими организациями позволит создать условия, с одной стороны — для более полного удовлетворения спроса потребителей на риэлторские услуги, а с другой - для обеспечения экономического роста и повышения социальной значимости риэлторского бизнеса.

В последнее время изменилось и отношение предпринимателей к проблеме совершенствования управления риэлторскими организациями. Они все чаще и чаще поднимают этот вопрос на разных уровнях и структурах риэлторского сообщества. Решением проблемы совершенствования управления риэлторскими организациями, повышения его адаптивности и усиления конкурентного потенциала является разработка комплекса практических приемов, включающего методы анализа среды, разработка конкурентной стратегии, процессный подход и метод системы сбалансированных показателей, функционально-стоимостной анализ и инструменты разработки эффективной кадровой стратегии развития риэлторской организации.[7]

**Отчет по практике
подключ за 1-3 дня
9186862@mail.ru
vakademe.ru**

4. Планирование финансовой деятельности ООО «Сталкер»

Тема дипломного проектирования – «Совершенствование планирования финансовой деятельности в организации» очень актуальна на сегодняшний день не только применительно к риэлторскому бизнесу, но и для деятельности любой организации. Именно поэтому для каждой компании важно предусмотреть изменение факторов и условий, способных оказать существенное влияние на ее функционирование. Способность совершенствовать финансовую деятельность дает возможность успешно функционировать предприятию, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную прибыль.

На сегодняшний день для завоевания сильных конкурентных позиций на рынке недвижимости риэлторскому агентству, особенно молодому, необходимо уделять особое внимание предоставлению высококачественных услуг, более внимательному отбору персонала, обязательному повышению квалификации кадров, а также обратить особое внимание планированию финансовой деятельности.

Планирование - один из важнейших факторов функционирования и развития предприятия в условиях рыночной экономики. Сущность планирования проявляется в конкретизации целей развития всего предприятия и каждого подразделения в отдельности на установленный период, определения хозяйственных задач, средств их достижения, сроков и последовательности реализации, выявления материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач. Жизнедеятельность предприятия невозможна без планирования, «слепое» стремление к получению прибыли приведет к быстрому краху.

Завершение периода становления рынка недвижимости характеризуется переходом от экстенсивного к интенсивному развитию. В течение определённого периода на рынке жилья возможна только стабилизация числа сделок. Вполне возможным представляется также повышение уровня цен, прежде всего на вторичном рынке. Но в, то, же время цены на элитное жильё не только не снизились,

но и выросли, что свидетельствует о перспективности нового строительства жилья высокого качества.

Можно также предположить, что в связи с неизбежным и существенным повышением тарифов на коммунальные услуги вполне возможно увеличение предложения на вторичном рынке жилья.

При этом продавцы будут происходить не столько из возможности весьма существенного увеличения доходов за счёт продажи жилья, сколько из необходимости снизить затраты на его содержание, а отсюда - соглашаться на снижение цен. Это, в свою очередь, также может несколько поднять спрос, а значит, и обороты фирмы.

Все это может сыграть существенную роль в привлечении клиентов, но их возможности всё же ограничены. Если для отдельных фирм эти приёмы способны обеспечить необходимый объём оборота, то, очевидно, в целом они не решат проблему развития риэлтерского бизнеса. Кардинально решить эту проблему только расширение спроса на рынке, а в современных условиях это возможно лишь за счёт активного участия государства путём создания системы ипотечного кредитования - создания федерального и региональных агентств по ипотечному кредитованию, поддержки вторичного рынка закладных, предоставления государственных гарантий банкам при выдаче им ипотечных кредитов.

Для более эффективного сопровождения сделок на первичном и вторичном рынке жилья руководству ООО «Сталкер» целесообразно создать базу данных.

Цель базы данных - повышение профессионального уровня, сокращение времени на решение проблем, возникающих в процессе сопровождения сделок, на сокращение общего времени при осуществлении сделки, а, следовательно, на эффективность деятельности ООО «Сталкер».

В базу данных входит подсистема обеспечения управленческих решений, которая представляет собой взаимосвязанный набор систем данных, инструментов и методик, с помощью которого организация, действуя на первичном и вторичном рынке жилья, анализирует и интерпретирует внутреннюю и внешнюю информацию. Можно предположить, что при введении базы данных с использованием историй сделок, опыт риэлторов со стажем станет доступным для

всех и даст возможность сократить временные издержки на осуществление сделки. Введение базы данных в деятельность ООО «Сталкер» даст возможность сократить время на сопровождение сделки на 20%, следовательно, возможно увеличение количества сделок и получение большей прибыли.

Для организации особое значение имеют издержки, связанные с осуществлением расчётов при совершении сделок с недвижимостью. Эта проблема настолько существенна, что оказание услуг по обеспечению безопасности расчётов является важной задачей риэлтерской фирмы. Задача фирмы - разработать, внедрить и поддерживать такой способ расчётов, который максимально обеспечивает соблюдение интересов участников сделки и сохранность средств с привлечением специализированных организаций — банков и др. Обеспечение безопасности расчетов в ООО «Сталкер» является немаловажным фактором привлечения новых клиентов.

В настоящее время наблюдается повышение спроса на услуги ипотеки, и существует необходимость создания нового отдела, который будет заниматься предоставлением данного вида услуги.

Так как одним из основных видов услуг является продажа недвижимости в городе, и при этом риэлтору приходится постоянно выезжать в командировки в область, это приводит к замедлению работы в черте города. Тем самым, фирме необходимо выделить отдельное структурное подразделение, которое будет заниматься непосредственно сделками с загородной недвижимостью.

Также необходимо существенное расширение спектра услуг, предоставляемых фирмой клиенту: операции с землей, инвестиционная деятельность, банковские расчёты, транспортные услуги, услуги нотариуса и решение правовых вопросов, возможность проведения ремонтных работ, предоставление рассрочки по платежам и пр.,

Появление новых видов услуг в организации влечет за собой увеличение затрат на рекламу (реклама на сайтах, объявления в СМИ, объявления по бегущей строке, раздача листовок).

Также предприятию необходимо разработать систему скидок и бонусов, которые позволят завоевать приверженность клиентов.

С усовершенствованием деятельности предприятия и расширением ее штатного персонала, фирма будет увеличивать производственные площади, а также открывать подразделения в других районах города и области.

Все это влечет за собой большие затраты для организации. Для поддержания и расширения производственного процесса и повышения его эффективности, внедрения новых технологий и освоения новых рынков необходимы прямые инвестиции (капитальные вложения). Одной из основных задач финансового управления, наряду с согласованием денежных потоков, разработкой инвестиционного бюджета, выступает оптимизация затрат на привлечение финансовых ресурсов, оптимизация структуры капитала. Выбор источников финансирования зависит от множества факторов, среди которых отрасль и масштабы деятельности организации, технологические особенности производственного процесса, специфика организации, характер государственного регулирования и налогообложения. Мировая практика показывает, что наиболее «дешевым» источником является заемное финансирование. Заемный капитал — это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

В процессе исследования ООО «Сталкер» пристальное внимание следует уделить финансовым рискам, которые сопровождают всю его деятельность, последствия которых могут быть наиболее тяжелыми для всей компании в целом. Необходимость данных действий подтверждает финансово-экономическая характеристика данной организации, которая выявила превышение расходов компании над ее доходами за отчетный период в 3 раза. Это свидетельствует о неустойчивости финансового положения фирмы и необходимости проведения мероприятий для минимизации рисков существующих в данной отрасли, в том числе риска банкротства.

Оценка риска является важнейшей составляющей общей системы управления рисками на предприятии. Она представляет собой количественный и качественный анализ и способ определения величины (степени) риска.

Существует много способов оценки рисков, такие, как оценка риска на основе финансового анализа; оценка риска на основе целесообразности затрат. Относительная оценка риска на основе анализа финансового состояния предприятия является на сегодняшний день одним из самых доступных методов оценки риска. Данные методы позволяют определить находится ли предприятие на грани банкротства и выявить основные причины ухудшения финансового состояния предприятия, оценить факторы, определяющие состояние окружающей среды бизнеса и разработать меры по снижению финансовых рисков, угрожающих предприятию банкротством.

Различные приемы и методы управления рисками, такие как передача риска и снижение степени риска будут осуществлены путем совершенствования технологии управления риском с помощью разработки программы целевых мероприятий по управлению риском в данной организации, а также использование страховых инструментов при совершении сделок с недвижимостью и планирования резервов для смягчения рисков событий. Функцию управления риском на предприятии наиболее целесообразно осуществлять с помощью специализированного подразделения или специальной подсистемы в системе управления предприятием. Ключевая роль в решении проблем управления рисками в данном агентстве недвижимости будет принадлежать руководству организации. Она будет выражаться в утверждении программы мероприятий по снижению риска, принятии решения о начале их реализации в критических ситуациях, а также в принятии предложенных пробных решений вместе с антирисковыми программами либо отказе от них.

В итоге данные мероприятия должны помочь ООО «Сталкер» решить существующие проблемы, а именно приобретение стабильности и устойчивости работы, улучшением финансового положения, рост масштабов его хозяйственной деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе преддипломной практики было исследовано предприятие ООО «Сталкер» с целью изучения его в соответствии с вопросами и темой дипломного проекта, выявления проблем его функционирования и установления направления и возможных организационно-технических мероприятий по повышению эффективности производства.

В результате анализа были выявлены как положительные черты данного предприятия, так и отрицательные, требующие проведения корректирующих мероприятий.

Специфика ООО «Сталкер», как объекта исследования, состоит в том, что фирма работает в отрасли недвижимости. Так как это молодая компания и не отличается особой устойчивостью, вероятность наступления различных рисков возрастает, например таких как: риски при выходе на рынок и закреплении положения компании на нем, риски нарастающей конкурентной среды отрасли, финансовые риски, риски при совершении сделок с недвижимым имуществом вплоть до риска банкротства. Особое внимание следует обратить на анализ финансовых рисков, сопровождающих компанию, так как финансовые риски присутствуют практически при всех операциях с недвижимостью, а их игнорирование может привести к банкротству и ликвидации компании.

Таким образом, для ООО «Сталкер» важным направлением развития является внедрение новых услуг, проведение активных мер по снижению рисков, совершенствование финансовой деятельности, что позволит соперничать с ведущими конкурентами не только на областном, но и на межрегиональном рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ронова Г.Н., Осоргин А.Н. ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008
2. Лапыгин Ю.Н. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании: практическое пособие – М: Издательство «Омега-Л», 2007
3. Батяев А.А., Дубровская И.А., Справочник риэлтора // «Горячая линия бухгалтера», № 2, январь 2008
4. Функции управления // Интернет-ресурс
<<http://www.btraining.ru/function/>>
5. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости - СПб. 2009.
6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. - М. ИНФРА - М, Новосибирск: НГАЭ и У, 2010.
7. Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, финансы, инвестиции, маркетинг Текст. / В. Ф. Протасов. - М. : Финансы и статистика, 2010
8. Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2010.
9. Дубровская И.А., Соснаускене О.И. Справочник риэлтора. – М.: «Юстицинформ», 2009
10. Сивкова Л.А. Советы менеджеру по недвижимости. // Управление персоналом, 2008
11. Устав ООО «Сталкер»
12. Веснин В.Р. Менеджмент: учеб. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.:Проспект,2009
13. [Интернет-ресурс] <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=720717>