

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес–процессами и экономики
Кафедра экономики и международного бизнеса
горно–металлургического комплекса

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

подпись инициалы, фамилия

« _____ » _____ 20 ____ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

380200.62.01.05 «Международный менеджмент»

Повышение эффективности производства на основе внедрения импортного
оборудования (на примере ООО «Монолитхолдинг»)

Руководитель

подпись, дата

Доцент кафедры
ЭМБГМК ИУБПИЭ СФУ
канд.эк.наук

Твердохлебова Т.В.

Выпускник

подпись, дата

Аносов Р.С.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы оценки эффективности производства	5
1.1 Анализ состояния внутренней и внешней среды организации ..	5
1.2 Оценка финансового состояния компании: теоретические аспекты	11
1.3 Определение критериев оборудования. Анализ предложения на рынке	18
1.4 Анализ вариантов финансирования модернизации основных средств предприятия	20
2 Анализ эффективности инвестиционного проекта	26
2.1 Выявление стратегического направления и проблем фирмы ..	26
2.2 Техничко-экономическое обоснование	34
2.3 Анализ экономической эффективности оборудования.....	39
3 Проведение модернизации оборудования.....	45
3.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия	45
3.2 Поиск альтернатив заемных средств для обновления основных средств предприятия «Монолиттехносервис»	50
Заключение	57
Список используемых источников.....	58
Приложение А	60
Приложение Б.....	61
Приложение В	62
Приложение Г	63
Приложение Е.....	64
Приложение Ж.....	65
Приложение З	67
Приложение И	68
Приложение К	69
Приложение Л	70

ВВЕДЕНИЕ

Повышение эффективности ведения хозяйственной деятельности является основополагающей задачей любого собственника, либо хозяйствующего субъекта предпринимательства. Эффективность – это важнейшая способность достигать желаемого результата при минимальных затратах. Если рассматривать достижение прибыли – как главную цель бизнеса, то минимизацию затрат необходимо рассмотреть как рационализацию используемых ресурсов, фондов, мощностей и возможностей предприятия, а современных условиях – еще и грамотность в построении системы работы с информацией и учет внутренней и внешней среды организации в разрезе «угроз» и «возможностей».

Пути повышения эффективности ведения хозяйственной деятельности можно разделить на 5 основных структурных задач:

- Технические изменения;
- Технологические изменения;
- Рационализация используемых ресурсов;
- Изменение в структуре финансов;
- Совершенствование форм и методов учета и руководства предприятием.

В данной работе мы рассмотрим технический путь повышения эффективности производственного процесса, а именно, проведем необходимую модернизацию основных средств, а именно башенных кранов, как одно из наиболее уязвимых звеньев в процессе строительства, ведь производственных альтернатив к выполняемой работе данного оборудование фактически не существует и выход из строя кранов и их временный простой серьезно нарушает планируемый процесс строительства и зачастую не только тормозит его, но и делает процесс возведения здания просто невозможным до момента полной наладки и введения в эксплуатацию крана снова. Старые образцы кранов, в частности КБ, большинство которых на строительных площадках г. Красноярска произведены в СССР и имеют года выпуска до 1991-го, как показывает практика, не могут обеспечить должный уровень надежности и включиться в плановый процесс возведения зданий.

За последние года в г. Красноярск на строительных площадках предприятий «Монолитхолдинг», «СМ-Сити», «Арбан», «Сибиряк» и других появляются краны нового образца таких производителей-гигантов промышленной техники как: Liebherr, Yongmao, Potain. Данное оборудование показывает высокий уровень работоспособности и надежности, в связи с вышеизложенным, целью данной выпускной квалификационной работы является обоснование повышения эффективности производства на основе замены старых кранов производства СССР/РФ, срок полезного использования которых вышел, на башенные краны нового образца иностранного производства в компании ООО «Монолитхолдинг», а также предложить наиболее выгодный вариант проведения данного обновления.

Для достижения поставленных целей необходимо решить ряд задач:

- Проанализировать состояние внутренней и внешней среды организации;
- Проанализировать финансовое состояние компании ООО «Монолиттехносервис» и возможности предприятия ООО «Монолитинвест».
- Выбрать наилучший вариант оборудования из предложенных на рынке и сравнить их с действующими на строительных площадках ООО «Монолитхолдинг»;
- Принять решение о необходимости обновления основных средств, обосновать экономическую эффективность данного решения;
- Предложить наиболее выгодную схему обновления основных средств предприятия с привлечением кредиторов;
- Найти партнеров кредиторов и выбрать наилучшее предложение среди возможных альтернатив.

1 Теоретические основы оценки эффективности производства

1.1 Анализ состояния внутренней и внешней среды организации

В начале данной работы, согласно задачам, которые мы установили, необходимо проанализировать состояние внешней и внутренней среды организации, а именно, изучить, определить, либо построить наиболее эффективную стратегию предприятия и согласовать её с финансовым положением предприятия.

Определим теоритическую основу стратегии предприятия.

Стратегический менеджмент – систематический подход к управлению стратегическими переменами, включающий:

- позиционирование компании по средствам планирования ее стратегии и возможностей;
- стратегическое реагирование в режиме реального времени посредством управления проблемами;
- систематическое преодоление сопротивления в процессе реализации стратегии.

[Ansoff Y.I. and McDonell, I. Implementing Strategic Management, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.,1990]

Стратегия – это образ действий, обуславливающий определенную и устойчивую линию поведения организации в долгосрочной перспективе.

Как можно заметить, стратегический менеджмент тяжело представить без выделенного нами анализа ФХД (финансово-хозяйственной деятельности) предприятия, так как его позиционирование и реагирование на внутренние и внешние факторы фирмы невозможно без понимания сегодняшнего состояния предприятия.

Но, методика анализа ФХД будет представлена в следующем разделе, а на данном этапе необходимо рассмотреть методику стратегического анализа. Применим методику, предлагаемую в работе «Современный стратегический анализ», составленной Москвиным С. Н. [6] и несколько дополним её в таблице 1.

Таблица 1 – Методы и инструменты стратегического анализа

Наименование	Результат
PEST – анализ	Оценка косвенных факторов внешней среды, рекомендации к разработке корпоративной стратегии
Базовые показатели отрасли/рынка	Принятие решения о перспективах функционирования, сегментировании и позиционировании
Модель М. Портера	Оценка сил, влияющих на организацию, разработка деловой стратегии
Матрица BCG	Оценка конкурентов, разработка деловой стратегии
SWOT-анализ	Оценка сильных и слабых сторон организации, возможностей и угроз, рекомендации к разработке корпоративной стратегии

Данная система стратегического анализа кажется достаточной, но, по моему мнению, в данную систему необходимо включить SNW-анализ. Он предназначен для стратегического анализа внутренней среды организации, а точнее её сильных, слабых сторон, а также нейтральной или усреднённой оценки определённых элементов на предприятии.

Заключается в оценке частей организации. Количество этих частей определяется индивидуально, но есть определённые нормы, на основе которых необходимо и достаточно рассмотреть именно общепринятые части с возможными дополнениями. Стандарты не прописаны, а установлены деловой практикой и методологиями ученых и предпринимателей, работающих в данном направлении.

Существует мнение, что SNW-анализ является модернизацией, развитием SWOT-анализа и нет необходимости рассматривать обе модели в одной системе координат, но на мой взгляд, данные модели не являются взаимозаменяемыми, либо абсолютно однокоренными, а являются различными методологиями, дополняющими друг друга.

Несмотря на комплексность данного анализа, в большую часть данные инструменты направлены на анализ собственных позиций в существующих условиях, затрагивающих рекомендации к составлению стратегии предприятия и последующей деятельности, в связи с этим, видится невозможным обойти такую основополагающую систему стратегического анализа, как прогнозирование.

Наиболее исчерпывающей и полной кажется позиция по данному вопросу Вашко Т. А. в работе «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ» [9].

Роль такой процедуры стратегического менеджмента как прогнозирование в условиях рыночной экономики является определяющей. Связано это с двумя важнейшими обстоятельствами.

Во-первых, рыночная экономика отличается постоянными колебаниями конъюнктуры, непосредственно отражающейся на доходах и судьбе каждого продавца и покупателя товаров или услуг. Чтобы не допускать крупных, подчас непоправимых ошибок, нужно оценивать возможные альтернативы рыночной динамики, поведения контрагентов и конкурентов на внутреннем и внешнем рынках. Именно поэтому стратегическое прогнозирование становится необходимым элементом формирования стратегии и тактики на любом уровне хозяйствования — от индивидуального производителя, коммерческих организаций и их ассоциаций, - до отраслей народного хозяйства, субъектов федерации и общества в целом.

Во-вторых, в рыночном хозяйстве важнейшие факторы воспроизводства (природные процессы, продуктивность сельского хозяйства, изменения в численности и структуре населения, спрос на товары и т.д.), имеют чрезвычайно высокую степень неопределенности. Поэтому оценить их воздействие на социально-экономическое развитие можно лишь на основе прогноза, который выступает как исходный пункт при обосновании долгосрочных программ и планов.

Таким образом, прогнозирование — это важнейшая процедура стратегического планирования, заключающаяся в предвидении состояния объекта прогнозирования в определенный момент в будущем.

Эта процедура может быть основана либо на анализе тенденций развития объекта за соответствующий период в прошлом (обычно трехкратный по отношению к периоду прогноза) и экстраполяции этих тенденций в будущее (генетический подход), либо на использовании нормативных расчетов (нормативный или телеологический подход). Содержанием же стратегического прогнозирования является разработка долгосрочных и среднесрочных прогнозов, касающихся национальной экономики в целом, ее составных подсистем и элементов.

Под стратегическим прогнозом понимается эмпирически или теоретически обоснованное суждение о возможном состоянии объекта прогнозирования в будущем, о путях и сроках его достижения.

Стратегическое прогнозирование выполняет две важнейшие функции. Первая из них — предсказательная. Иногда ее еще называют описательной. Вторая, непосредственно связанная с первой, — предписательная или предрекомендательная, способствующая оформлению прогноза в план деятельности. Предсказательная функция - это описание возможных или желательных перспектив, состояний объекта прогнозирования в будущем. Предписательная функция стратегического прогнозирования состоит в подготовке проектов по решению различных проблем деятельности объекта управления.

Отметим, что составление различно направленных прогнозов имеют свои важные особенности, соответственно деятельность прогнозирования необходимо классифицировать, представим классификацию в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация прогнозов

По масштабу прогнозирования	<ul style="list-style-type: none">- макроэкономические (развитие национальной экономики в целом) и структурные (межотраслевые и межрегиональные) прогнозы;- прогнозы развития отдельных комплексов национальной экономики (топливно-энергетического, агропромышленного, инвестиционного, производственной и социальной инфраструктуры, финансово-кредитного и т.д.);- прогнозы отраслевые и региональные;- прогнозы деятельности хозяйствующих субъектов, их ассоциаций и отдельных производств.
По времени и характеру решаемых проблем	<ul style="list-style-type: none">- стратегические и тактические;- оперативные;- краткосрочные;- среднесрочные;- долгосрочные и дальнесрочные.

В зависимости от характера исследуемых объектов	<ul style="list-style-type: none"> - развития экономических, социальных и внутривополитических от ношений; социально-экономических предпосылок и последствий НТП; - динамики национальной экономики (темпов, факторов и структуры развития); воспроизводства населения, состояние рынка труда, подготовки кадров; экономического использования природных ресурсов и состояния природной среды; - уровня и качества жизни населения, доходов и цен; - развития финансово-кредитных отношений; - воспроизводства основного капитала и объема инвестиций в него; внешнеэкономических связей и международных отношений.
По функциональному признаку	<ul style="list-style-type: none"> – поисковые (генетические); – нормативные (телеологические).

Конечно, на составлении прогноза деятельность не заканчивается, так как на основе имеющихся анализов и прогноза состояния предприятия и действий рынка, предприятию необходимо принять управленческое решение, либо, комплекс решений, которые будут закреплены в целостной стратегии предприятия. Но возникает вопрос, на кого возложена обязанность в окончательном управленческом решении, кто несет ответственность за данные решения в будущем? Очевидно, что субъект данных решений, в большинстве своем, несут собственники предприятия и топ менеджмент корпорации, соответственно, вопрос о эффективности принимаемых решений и понимание ситуации лежит в субъективном поле руководителя (собственника).

Следовательно, для эффективного построения стратегии, стратег – руководитель, как субъект, должен владеть навыками эффективного анализа и детерминации, обладать качествами эффективного целеполагания, мониторинга и построения эффективной структуры предприятия и использования финансов в зависимости от выбранной им стратегии, либо исполненного управленческого решения. Для определения данной субъектности руководителя принят термин «Стратегического видения».

Стратегическое видение пути организации предполагает стратегическое видение направлений развития рынка, отрасли и взаимосвязанных отраслей, предполагает стратегическое видение развития основных участников рынка, отрасли и взаимосвязанных отраслей. Видение будущего стратегического состояния организации предполагает видение будущих качеств организации и их соответствия требованиям рынка и конкурентной среды. Стратегическое видение включает в себя видение стратегических альтернатив будущего стратегического состояния организации и их адекватное изменение в соответствии с альтернативами направлений развития рынка, отрасли и взаимосвязанных отраслей.

Если быть последовательными в данной аналогии, то стоит отметить, что стратегическое видение предполагает наличие стратегического «зрения» руководителя (Г. Минцберг рассматривал «стратегическое мышление как "зрение"»), и соответственно качество стратегического «зрения» влияет на качество стратегического видения руководителя.

Соответственно, для помощи руководителям и объединения всех мыслей и выводов, влияющих на составление стратегии, существуют общепринятые базовые стратегии, на которые стоит обратить внимание.

Определим необходимые направления в разработке и принятии базовых стратегий, с помощью работы Жан-Жака Ламбена «менеджмент ориентированный на рынок» [7].

Первый шаг в разработке стратегии развития предполагает прояснение природы устойчивого конкурентного преимущества, исходя из которой затем определяют дальнейшие стратегические и тактические действия фирмы. Конкурентное преимущество может относиться только к одному из двух аспектов:

- производительности (преимущество по издержкам)
- рыночной силе (преимущество в виде максимальной приемлемой цены продаж).

Вопрос в том, какому из них отдать предпочтение, зная о сильных и слабых сторонах фирмы, а также ее конкурентов. Другими словами, какое преимущество будет «устойчиво» на изучаемом товарном рынке? К ответу на этот вопрос можно подойти с двух сторон: с позиции существующих рынков и с позиции рынков будущих.

Соответственно для идентификации стратегического устойчивого конкурентного преимущества требуется анализ конкурентной структуры, другими словами, необходимо ответить на следующие вопросы:

- Каковы ключевые факторы успеха на данном товарном рынке или сегменте?
- Каковы сильные и слабые стороны фирмы, если рассматривать их с учетом этих факторов?
- Каковы сильные и слабые стороны прямого конкурента(ов) фирмы по отношению к тем же факторам успеха?

Зная это, фирма может:

- определить природу конкурентного преимущества, которое имеется у фирмы и которое наиболее устойчиво;
- принять решение о получении такого преимущества в определенной сфере;
- наконец, попытаться нейтрализовать преимущество соперников по рынку.

Итак, руководитель имеет в своем распоряжении анализ ФХД, стратегические модели и инструменты, он знает преимущества фирмы и переходит к выбору базовой стратегии, определимся с их направленностью.

Базовые стратегии различаются в зависимости от типа искомого конкурентного преимущества, т. е. от того, что лежит в их основе: производительность и, следовательно, преимущество в издержках или элемент дифференциации и как следствие ценовая премия. М. Портер высказывает мнение о существовании четырех базовых конкурентных стратегий в отрасли, изобразим их в таблице 3:

Таблица 3 – Матрица базовых стратегий

	Уникальность продукта	Низкая цена
Отрасль	Дифференциация	Общее лидерство по издержкам
Сегмент рынка	Фокусированная дифференциация	Фокусированное лидерство по издержкам

Оценим действенность 4-х стратегий:

Общее лидерство по издержкам - основана на производительности и, как правило, связана с эффектом опыта. Данная стратегия предполагает жесткий контроль над постоянными расходами, инвестиции в повышение производительности труда, направленные на реализацию эффекта опыта и повышение отдачи затрат на конструкторские работы, а также минимизацию расходов на обслуживание, продажу, рекламу и т. д.

Глобальная цель такой стратегии — конкурентное преимущество в издержках (более низкая себестоимость продукции).

Дифференциация – в данном случае ставится цель придать товару отличительные качества, существенные для покупателя и образующие нечто, воспринимаемое как уникальное. В сущности, фирма пытается искусственно создать ситуацию монополистической конкуренции, в которой она благодаря своим отличительным элементам будет обладать некоторой рыночной силой.

Стратегии дифференциации, как правило, требуют больших затрат на операционный маркетинг, в особенности на рекламу, информирующую рынок об отличительных качествах товара.

Фокусирование – Еще одна базовая стратегия заключается в концентрации на потребностях определенного сегмента, группы покупателей или географического рынка. Фирма не претендует на охват рынка в целом. Перед ней стоит другая цель: обслуживать ограниченный круг потребителей более эффективно, чем это делают конкуренты, расплывающие усилия по всему рынку. Такая стратегия может опираться на дифференциацию, лидерство по издержкам либо на то и другое, но только в отношении строго определенной целевой группы потребителей.

Выбор данных стратегий нельзя считать нейтральным и ограниченным, управленческие решения по выбранному направлению будут целенаправленными и вписываться в общую систему, а связанные с каждым решением риски и последствия будут согласовываться с определенной стратегией, а те решения, которые будут идти в разрез с данной системой,

будут отбрасываться руководителем. Соответственно, принятое направление можно считать необходимым и достаточным для формирования долгосрочной перспективы развития предприятия и для понимания своего положения на рынке в будущем, с учетом развития рынка, на котором мы пребываем либо планируем пребывать в дальнейшем.

Что мы имеем по итогу? Понимание вектора развития и имеем определенные управленческие решения. Так как, данная работа направлена на повышение производственной эффективности, то, при согласованности положения предприятия с его стратегией и принятия решения о проведении инвестиций в основные средства, нам необходимо следующим шагом оценить состояние предприятия и проанализировать ФХД за отчетный период, для того, чтобы ответить на вопрос существует ли возможность для предприятия провести обновление основных средств своими средствами.

1.2 Оценка финансового состояния компании: теоретические аспекты

Эффективность производства и пути к повышению данного показателя являются обширными темами и поэтому, для того, чтобы подойти к оценке деятельности компании, необходимо определиться с системой методик и «координат» в рамках которых будет произведен анализ и по итогу обозначен способ достижения цели, которую преследует данная работа, а именно – повышение эффективности производства.

Эффективность – важнейший из комплексных показателей, который занимает центральное место среди системы задач и целей, стоящих перед предприятием. Данная проблема стала актуальна на этапе развития рыночной экономики, когда вопросом выживания бизнеса стала возможность удержания и непрерывного развития своей конкурентоспособности на рынках, большинство из которых, очевидно, в данный момент переросли в глобальные.

Эффективность - сложная экономическая категория и для ее измерения используется широкий круг показателей.

В экономической теории разделяют два понятия:

- эффект - результат производственной деятельности, инвестиций и т.п;
- эффективность - характеризует соотношение эффекта и затрат на его получение.

Необходимо отметить, что повышение эффективности производства можно осуществлять различными способами и методами, изобразим их на блок-схеме рисунка 1.

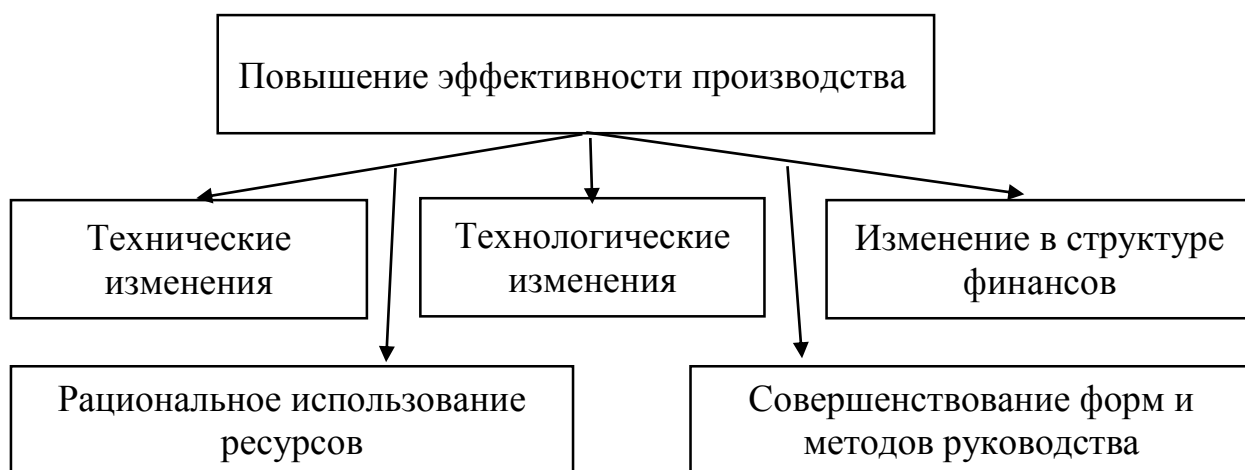


Рисунок 1 – Способы повышения эффективности производства

Невозможно отрицать, что в рыночной экономике основная цель любого предпринимателя, либо объединения - получение прибыли и её максимизация, поэтому критерием экономической эффективности можно считать максимизацию прибыли на единицу затрат ресурсов, сокращение себестоимости, высокое уровне качества труда и обеспечение конкурентоспособности.

Для оценки эффективности деятельности предприятия используют различные показатели прибыли, которую классифицируют по различным критериям. Выбор того или иного показателя прибыли для оценки эффективности работы предприятия зависит от цели анализа и от того, кем являются заинтересованные в анализе лица.

Для собственников фирмы важен конечный финансовый результат – чистая прибыль, которую они могут использовать в виде дивидендов или реинвестировать в расширение масштабов производства и упрочения своих рыночных позиций. Для кредиторов интерес представляет величина прибыли до налогообложения. Для государства интерес представляет налогооблагаемая прибыль, которая служит источником поступления денег в бюджет.

Для оценки уровня доходности производства отдельных видов продукции используется прибыль от реализации продукции до выплаты процентов и налогов, для оценки доходности совокупного капитала – общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов, для оценки рентабельности собственного капитала – чистая прибыль, для оценки устойчивости экономического роста предприятия – капитализированная (реинвестированная прибыль и т.д.).

Прибыль является абсолютным финансовым показателем работы предприятия. Абсолютные показатели прибыли дают возможность определить их динамику, но не позволяют дать сравнительную оценку деятельности предприятия во времени или в сравнении с другими предприятиями.

Прибыль связана с масштабами производства, зависит от размеров предприятия, что в определенной мере ограничивает ее аналитические возможности как критерия эффективности.

Для оценки эффективности деятельности предприятия в большинстве анализов используют систему показателей рентабельности, как отправную точку к определению эффективности предприятия.

Так как, практическое применение в данной работе будет иметь анализ ФХД предприятия через анализ бухгалтерского баланса, для оценки ликвидности и платежеспособности, считаю наиболее осмысленным применить методику, которую нам предлагают О. А. Абдулхакова и Ш. А. Шовхалов в своей работе «Учет и анализ: учебно-методическое пособие» [10].

Финансовое состояние характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Следовательно, объектом анализа финансового состояния являются финансовые ресурсы.

Значение анализ финансового состояния заключается в формировании его объективной и экономически обоснованной оценки и в выявлении резервов его повышения.

Задачи анализа финансового состояния:

- 1) анализ финансовых ресурсов;
- 2) анализ имущества;
- 3) анализ деловой активности;
- 4) анализ финансовой устойчивости;
- 5) анализ ликвидности и платежеспособности организации;
- 6) разработка конкретных рекомендаций по улучшению финансового состояния организации.

Основная информация для проведения анализа финансового состояния предприятия используется из финансовой отчетности, что представлено в таблице. 4.

Таблица 4 – Области применения показателей бухгалтерской отчетности в ходе анализа финансового состояния

Источник информации	Область применения
Бухгалтерский баланс	На всех этапах анализа финансового состояния.
Отчет о финансовых результатах	1. Изучение и оценка деловой активности; 2. Выявление возможностей пополнения собственного капитала за счет устранения потерь прибыли.
Отчет об изменениях капитала	Изучение движения отдельных слагаемых собственного капитала.
Отчет о движении денежных средств	1. Изучение и оценка платежеспособности организации; 2. Выявление причин неплатежеспособности организации.

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах	1. Изучение и оценка состава и структуры отдельных элементов активов; 2. Расчет среднегодовой стоимости основных средств в оценке по первоначальной стоимости; 3. Изучение и оценка состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженностей; 4. Изучение и оценка динамики затрат от обычной
--	---

Цель анализа финансовых ресурсов состоит в создании экономически обоснованной оценки динамики и структуры источников формирования активов и определения возможностей их обновления либо изменения. Форма данного анализа будет представлена в таблице 5.

При оценке изменения общей величины финансовых ресурсов следует учитывать, что факт увеличения общего размера используемого капитала является свидетельством наращивания экономического потенциала организации. Однако данный прирост следует считать обоснованным только в том случае, если он сопровождается опережающим ростом выручки и прибыли, поскольку в этом случае ускоряется оборачиваемость капитала и повышается его рентабельность.

Таблица 5 – Анализ динамики, состава и структуры финансовых ресурсов предприятия

Виды финансовых ресурсов	На конец года						Отклонение базисное (+;-)		Темп изменения (базисный), %
	Предшествующего предыдущему		Предыдущего		Отчетного		По сумме, тыс. руб.	По уд. весу, %	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %			
А	1	2	3	4	5	6	7[5-1]	8 [6-2]	9[5/1]* 100
1. Финансовые ресурсы, всего, в том числе:		100		100		100		-	
2. Собственный капитал									
3. Заемный капитал, из него									

Структура собственного капитала по источникам формирования оценивается положительно в случае преобладания удельного веса накопленной части в общей величине собственного капитала, а также при преобладании в структуре накопленной части нераспределенной прибыли.

Анализ структуры собственного капитала по целевому назначению может быть произведен с помощью таблицы, в рамках которой включены изменения собственного капитала, долгосрочных обязательств, внеоборотных активов, собственных оборотных средств в разрезе 3-2 годов в сравнении с отчетным, где сравнения проводятся по абсолютному отклонению и с помощью относительных величин.

По такому же типу происходит анализ динамики, состава и структуры активов коммерческой организации, в который включается удельный вес и темпы изменения активов. Значение анализа активов заключается в формировании обоснованной оценки динамики активов, их состава и структуры, степени риска вложений капитала в них.

Кроме данной системы проведения анализа нам необходимо оценить:

- Финансовую устойчивость предприятия;
- Уровень ликвидности.

Финансовая устойчивость организации в общем виде определяется уровнем обеспеченности активов источниками их формирования (другими словами, независимости от внешних источников финансирования) и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Выделяют абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости предприятия.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели излишка или недостатка источников для формирования запасов (З), которые определяют путем сравнения их величины и нормальных источников средств для их формирования (НИФЗ).

В качестве нормальных источников формирования запасов и затрат выделяют следующие:

- 1) собственные оборотные средства (СОС);
- 2) краткосрочные кредиты и займы, исключая просроченные долги (ККЗ);
- 3) кредиторская задолженность товарного характера (исключая просроченные долги): задолженность перед поставщиками, авансы полученные КЗТХ).

Общая сумма нормальных источников формирования запасов и затрат определяется суммой названных выше трех составляющих.

Оценка ликвидности организации позволяет охарактеризовать возможности своевременного проведения расчетов по краткосрочным обязательствам и осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих (оборотных) активов.

Ликвидность организации в целом определяется наличием у нее оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков платежей, предусмотренных договорами. Качественно ликвидность характеризуется ликвидностью баланса, которая определяется как соответствие средств определенной степени ликвидности (готовности к платежу) обязательствам,

срок погашения которых тождественен сроку превращения активов в денежную форму; количественно – специальными относительными показателями – коэффициентами ликвидности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке их возрастания.

Важно отметить, что финансовый анализ, как часть анализа эффективности, не останавливается на получении сухих цифровых результатов, абсолютных и относительных показателей.

Как замечает в своей работе «АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ» Зелькина А. В. [5]:

«Важной методологической чертой анализа является то, что он способен устанавливать причинно-следственные связи, изучение и измерение которых может быть осуществлено методом индукции и дедукции. Способ исследования причинных связей с помощью логической индукции заключается в том, что исследование ведется от частного к общему, от изучения частных фактов к обобщениям, от причин к результатам. Дедукция – это способ, когда исследование осуществляется от общих фактов к частным, от результатов к причинам. В АХД используется и тот, и другой подход. Метод индукции применяется для комплексной оценки чувствительности всех показателей к изменению отдельных факторов. С помощью дедукции исследуется весь комплекс факторов, формирующих исследуемый результат.»

В связи с данной основополагающей идеей того, что основой анализа деятельности предприятия и её эффективности является нахождение взаимосвязей и причинно-следственных связей, т.е. детерминация показателей, необходимо построить логическую цепочку, алгоритм проведения анализа, для этого рассмотрим блок-схему на рисунке 2, которую в своей методологии предлагает нам Зелькина А. В., а по итогу применим и скорректируем данную методику применительно к нашему предприятию и объекту исследования, с учетом того, что в данной работе нам важно узнать, как меняется темп роста собственного капитала предприятия, какая роль в накоплении капитала УК «Монолитхолдинг» и ООО «Монолиттехносервис» отведена основным средствам предприятия. Насколько эффективное использование основных средств, их обновление и модернизация приводит к росту уровня прибыли и какой потенциал существует у предприятия в связи с будущим обновлением основных средств и на какие именно основные средства стоит обратить внимание, какие существуют для них альтернативы.



Рисунок 2 – Логическая схема проведения комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Обращая внимание на данную методику, мы видим, что началом анализа эффективности деятельности предприятия и поиска резервов является анализ финансового состояния предприятия и его положения. Как данное согласуется со стратегией развития фирмы и поиском путей достижения долгосрочных целей? Попробуем ответить на данный вопрос.

Финансовое состояние (положение фирмы) на данный момент – это комплекс имущественных и финансовых систем фирмы, их источников, так или иначе, комплекс соотношений данных факторов (категорий) характеризует платежеспособность предприятия и его устойчивость в перспективе, а ведь сохранение стабильного финансового состояния в будущем, целенаправленное развитие фирмы и его существование внутри рыночных отношений представляет собой основополагающую стратегическую цель деятельности предприятия. Отсюда неотделимость финансового анализа от стратегического анализа, планирования и проектирования целей в предприятии, так как их согласованность и взаимообусловленность представляет собой основу финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В обратном случае – стратегия становится недостижимой, а финансовые отчеты – рутинной констатацией фактов.

1.3 Определение критериев оборудования. Анализ предложения на рынке

Для того, чтобы провести обновление основных средств и непосредственно поставить вопрос о необходимости данного обновления, нам нужно проанализировать основную производственную деятельность компании, а для этого нам понадобится ответить на вопросы:

- В чем заключается производственная деятельность компании;
- Как построен производства;
- Какие основные средства и материалы включены в процесс, каков их уровень вовлечения в конечный продукт;
- Какие слабые звенья в производственном процессе выделяют на предприятии и в сфере данного производства;
- Сбой в работе, либо обновление каких основных средств может оказать наиболее сильное влияние на эффективность производства предприятия.

После нахождения ответов на данные вопросы, вероятнее всего, будут найдены группы, либо конкретные мощности, требующие особого внимания, так как основной процесс производства, либо большую часть, данное оборудование, здания или транспорт берет на себя, тем самым увеличивая риски потерь и убытков при сбое в работе, особенно, если выполняемую работу нельзя фактически заменить третьим оборудованием, либо использованием труда рабочих в процессе производства.

Следующим шагом необходимо определить:

- Основные характеристики оборудования, на основании которых можно оценить эффективность по отношению к процессу производства;
- Составить таблицу характеристик с учетом минимальных необходимых показателей характеристик оборудования, которые способны обеспечить существующий темп производства в цеху (на предприятии);
- Привести желаемые характеристики оборудования, которые хотелось бы получить от приобретаемых мощностей для повышения эффективности производства;
- Сопоставить цены на оборудования с ожидаемым эффектом от их внедрения на процесс производства;
- Оценить скрытые (относительно-субъективные) характеристики рассматриваемого оборудования, такие как: качество выпускаемой продукции у непосредственного производителя; легкость и доступность послепродажного обслуживания; имидж и репутация бренда-производителя.

Таблицу для оценки характеристики оборудования с ожидаемым эффектом представим в таблице 6.

Таблица 6 – исходная таблица к проведению анализа наиболее подходящего варианта оборудования

Характеристика	Оборудование			
	X	Y	Z	ZZ
Производитель	RR	RR	CVB	CVB
Страна	GDR	GDR	USSR	PRC
Производительность				
Масса (тонн)				
Энергопотребление (кВт/ч.)				
Темп переработки сырья; тонн/час				
Цена (руб.)				

Имея данный перечень оборудования, необходимо сделать выводы и выделить:

- наиболее дешевым из предложенных вариантов;
- наиболее производительный вариант оборудования;
- сопоставить оба показателя и выделить самый приемлемый вариант;
- сопоставить оборудование, предполагаемое к закупке с тем, что имеется на предприятии, а также оценить их взаимозаменяемость и легкость перевода рабочих на новый тип оборудования, стоимость и трудоемкость переобучения и монтажа.

Следующим шагом, при определении необходимого нам оборудования необходимо оценить затраты и экономическую эффективность альтернативного оборудования, а в дальнейшем принять решение о необходимости обновления основных средств.

В этом разделе необходимо дать краткую аргументацию причин улучшения технико-экономических показателей предлагаемого варианта по сравнению с базовым вариантом; составить таблицу исходных данных для проведения расчетов по сравниваемым вариантам; дать экономическую оценку эффективности предлагаемых новшеств.

В дипломном проекте может быть предложено:

- строительство нового цеха;
- модернизация, реконструкция либо техническое перевооружение существующего производства;
- совершенствование применяемой технологии.

В зависимости от этого будут сравнивать показатели проектного варианта с аналогом, либо показатели цеха после модернизации (реконструкции) с показателями этого цеха до проведения модернизации (реконструкции), либо показатели применяемой и усовершенствованной технологии. В данном проекте, конечно, будет проводиться перевооружения существующего производства и в соответствии с данным будет выбрана система показателей и характеристик производства. Возьмем за основу

систему, предлагаемую Т. В. Безинской в своей работе «Экономика и управление производством» [13].

Изменение капитальных вложений. Требуемое количество оборудования по каждому варианту находят по формуле (1)

$$A = t \frac{B}{T_{\text{эф}}}; \quad (1)$$

где t – норма времени на 1 т, ч/т; B – годовой объем производства продукции, т; $T_{\text{эф}}$ – эффективный годовой фонд времени работы оборудования, ч.

Эффективный годовой фонд времени работы оборудования рассчитывают по формуле (2):

$$T_{\text{эф}} = \left(\frac{D_{\text{г}}}{D_{\text{н}}} T_{\text{н}} \right) K_{\text{т}}, \quad (2)$$

где $D_{\text{г}}$ – число дней в году; $D_{\text{н}}$ – число дней в неделе; $T_{\text{н}}$ – число часов работы в неделю (40, 80, 120 ч при работе, соответственно, в одну, две, три смены; при непрерывной работе 7 дн. в неделю – 168 ч); $K_{\text{т}}$ – коэффициент использования оборудования по времени, доли ед.;

Стоимость оборудования определяют по формуле (3):

$$K = A * C * K_{\text{см.р}}, \quad (3)$$

где C – стоимость единицы оборудования, тыс. руб.; $K_{\text{см.р}}$ – коэффициент, учитывающий стоимость строительно-монтажных работ;

Изменение себестоимости продукции за счет изменения затрат на амортизацию, содержание и ремонт оборудования.

Затраты на амортизацию, содержание и ремонт оборудования находят по формуле (4):

$$C_{\text{об}} = K \frac{N_{\text{а}} * N_{\text{об}}}{100}, \quad (4)$$

где $N_{\text{а}}$ – норма амортизационных отчислений, % (определяется исходя из срока полезного использования оборудования); $N_{\text{об}}$ – отчисления на содержание и ремонт оборудования, %;

1.4 Анализ вариантов финансирования модернизации основных средств предприятия

Основу выбора заемных средств на данный момент можно характеризовать двумя альтернативами:

– Кредитная схема привлечения финансовых средств банковских и кредитных организаций;

– Лизинговая схема приобретения необходимого оборудования.

Рассмотрим какие основные плюсы и минусы данных вариантов и попробуем рассмотреть, какие экономические эффекты дают нам данные альтернативы.

В чем же преимущества лизинга и почему в последнее время популярность данной схемы привлечения заемных средств в РФ растет, при том, что лизинг давно прижился в зарубежной практике?

В первую очередь – это способ легально оптимизировать налогообложение предприятия. Каким образом данное работает?

– Лизинговые платежи переносятся на себестоимость в полном объеме и уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

– Лизинг – это услуга, в которую включен НДС, а НДС, уплаченный лизингодателю, уменьшает платежи по НДС в бюджет, так как возвращается по статье «НДС по приобретенным средствам».

– Лизинг – это средство создания системы ускоренной амортизации, которая сокращает общий период уплаты налога на имущество в несколько раз.

– Вы эффективно управляете оборотным капиталом. Вы не замораживаете свой оборотный капитал и в то же время получаете оборудование ведущих мировых и отечественных производителей. Оборудование, полученное в лизинг, не только окупает само себя, но и позволяет значительно увеличить ваши доходы.

Представим теоритическое сравнение денежного кредита и лизинга в таблице 7.

Таблица 7 – Сравнительная характеристика лизинга и кредита

КРЕДИТ	ЛИЗИНГ
С 2015 года подпунктом 2 пункта 1 статьи 265 НК РФ расходы в виде процентов по долговым обязательствам отнесены к внереализационным расходам.	Лизинговый платеж в полном объеме включаются в затраты лизингополучателя
Основные средства, приобретенные за кредитные средства, амортизируются в общем порядке в соответствии с группами амортизации, установленными НК РФ	За счет применения ускоренной амортизации (коэффициент ускорения до трех) и отнесения лизинговых платежей на себестоимость у лизингополучателя значительно снижаются налоги на прибыль и имущество
При возврате кредита и процента за пользования им, НДС не выделяется, не уплачивается и не принимается к зачету	При уплате лизинговых платежей НДС выделяется и принимается лизингополучателем к зачету, т.е. платежи в бюджет по НДС уменьшаются
Налог на имущество по основным средствам, приобретенным за счет кредита, в суммарном выражении выше, так как уплачивается более	Налог на имущество по основным средствам – предмету лизинга – уменьшается в три раза

длительный срок и с большей среднегодовой стоимости имущества	(посредством ускоренной амортизации).
---	---------------------------------------

Перед началом проведения анализа необходимо установить базу сравнения эффективности предполагаемых форм обновления. В данной работе будем при сопоставлении учитывать в основе количественные показатели — издержки на приобретение оборудования, возникающих при данных правоотношениях, налоговую экономию – в виде налогооблагаемой базы на прибыль и НДС. При том, в условиях основы количественных показателей, качественные так же необходимо учитывать.

Показателем, позволяющим сравнить стоимость приобретения оборудования в собственность за счет привлечения кредита и получения его в лизинг, является дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования, уменьшенная на дисконтированную стоимость сумм налоговой экономии. При этом в случае приобретения оборудования в собственность за счет использования кредита дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования представляет собой дисконтированную сумму ежеквартальных выплат основной суммы долга и ежемесячных выплат процентов в течение трех лет, а в случае приобретения оборудования в лизинг этот показатель представляет собой дисконтированную стоимость лизинговых платежей, выплачиваемых в течение трех лет.

Дисконтированная стоимость налоговой экономии при лизинге и кредите представляет собой дисконтированную стоимость сумм, уменьшающих налог на прибыль (амортизационных отчислений, лизинговых платежей, процентов по кредиту, сумм налога на имущество) и иные налоги при их наличии.

Таким образом, эффективность приобретения оборудования путем лизинга и кредита сравнивается на основе показателя дисконтированной стоимости расходов на его приобретение за весь период амортизации оборудования за вычетом налоговой экономии. В результате сравнения принимается тот вариант, реализация которого предполагает меньшую сумму дисконтированных расходов.

При этом необходимо отметить, что при оценке эффективности рассматриваемых способов финансирования следует рассматривать период полной амортизации оборудования, поскольку амортизационные отчисления оказывают значительное влияние на размер уплачиваемых налогов и после окончания срока лизинга и кредита.

Структура расходов при приобретении оборудования в лизинг и посредством кредитования различна. При получении кредита на приобретение оборудования расходы представляют собой выплату основной суммы долга, процентов по кредиту, уплату налога на имущество. При лизинге расходы состоят из лизинговых платежей, уплаты налога на имущество (при постановке приобретаемого оборудования на баланс лизингополучателя) и страховки оборудования, если она не входит в состав лизинговых платежей.

Налоговая экономия складывается из:

1. Экономии по налогу на прибыль.

Важнейшим преимуществом приобретения оборудования в лизинг является право сторон лизингового договора применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3 как при линейном, так и при нелинейном методе начисления амортизации для целей налогообложения. Вследствие того, что лизинговое имущество может учитываться на балансе как лизингодателя, так и лизингополучателя, амортизационные отчисления производит сторона договора лизинга, на балансе которой находится предмет лизинга. Однако применение механизма ускоренной амортизации позволяет лизингополучателю существенно уменьшить выплаты по налогу на прибыль в первые годы после приобретения основных средств независимо от того, учитывается имущество на балансе лизингополучателя или лизингодателя, поскольку, если лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль лизингополучателя, относятся, как следует из п. 10 ст. 264 НК РФ, лизинговые платежи за вычетом амортизации, а также суммы амортизационных отчислений, начисленных в указанном ранее порядке. Если же учет приобретаемых основных средств ведется на балансе лизингодателя, то у лизингополучателя к расходам, уменьшающим прибыль, относятся лизинговые платежи в полном объеме.

2. Экономии по налогу на имущество

3. Экономии по налогу на добавленную стоимость.

Если компания приобретает оборудование за счет собственных или кредитных средств, то НДС, входящий в стоимость, может быть возмещен или зачтен в полном объеме на следующий месяц после их постановки на учет. Поставив к возмещению НДС по приобретенным активам, компания получает возможность увеличить собственные оборотные фонды за счет сокращения выплат по налогу на добавленную стоимость в бюджет. При использовании же лизинга НДС начисляется на сумму лизингового платежа и зачитывается равномерно в течение срока действия договора лизинга, что приводит к уменьшению оборотных средств предприятия по сравнению с вариантом приобретения имущества за счет кредита.

Несмотря на обусловленность предполагаемой схемы данными количественными показателями, которых в большинстве случаев достаточно, для принятия решения о выборе той или иной схемы, необходимо выделить и качественные показатели лизинга, а именно:

– Проще заключить договор по лизингу, чем по кредиту. Особенно это относится к мелким и средним предприятиям. Некоторые лизинговые компании иногда даже не требуют от лизингополучателя никаких дополнительных гарантий. Предполагается, что обеспечением сделки служит само оборудование. При невыполнении арендатором своих обязательств лизинговая компания востребует переданное в лизинг имущество.

– Лизинговое соглашение более гибко, чем кредит. Кредит всегда предполагает ограниченные сроки и размеры погашения. При лизинге арендатор может рассчитывать поступление своих доходов и выработать с

лизингодателем соответствующую, удобную для него схему финансирования. Платежи могут быть ежемесячными, ежеквартальными и т. д., суммы платежей могут отличаться друг от друга. Иногда погашение может осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на оборудовании, взятом в лизинг.

– Ввиду того, что лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, предприятие-лизингополучатель имеет большие возможности координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации выпускаемой продукции, а это способствует стабильности финансовых планов лизингополучателя.

– Риск устаревания оборудования целиком ложится на лизингодателя. Лизингополучатель имеет возможность постоянного обновления своего парка оборудования.

– Так как лизинг долгое время служит средством реализации продукции и развития производства, то государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

– Многие лизинговые компании практикуют возвратный лизинг, помогающий клиентам пополнить оборотные средства. В этом случае оборудование номинально выкупается у собственника (который при этом продолжает на нем работать), а затем постепенно, согласно графику платежей по договору лизинга, снова приобретает клиентом.

По итогу, задачи нашей работы можно установить в виде алгоритма, который подразумевает использование метода повышения эффективности через техническое перевооружение и модернизацию основных средств. Представим данный алгоритм на рисунке 3.

- 1 Проанализировать состояние внутренней и внешней среды организации и обусловленность обновления основных средств предприятия с позиции стратегических целей и возможностей компании. PEST и SNW анализ.
- 2 Проанализировать финансовое состояние компании и возможности фирмы. Предположить о возможности, либо невозможности проведения модернизации собственными средствами предприятия.
- 3 Определение критериев выбора оборудования. Выбрать вариант обновляемого оборудования, далее оценить плюсы и минусы действующих конструкций; наилучшая цена в группировке с наилучшими характеристиками.
- 4 Сравнение основных характеристик действующего оборудования
- 5 Оценить затраты и экономическую эффективность альтернативного оборудования. Принять решение о необходимости обновления основных средств.
- 6 Разработка вариантов финансирования модернизации основных средств предприятия с привлечением кредиторов.
- 7 Найти партнеров кредиторов и выбрать наилучшее предложение среди возможных альтернатив.

Рисунок 3 – Алгоритм проведения работы по модернизации

2 Анализ эффективности инвестиционного проекта

2.1 Выявление стратегического направления и проблем фирмы

Для того, чтобы оценить действенность и необходимость плана обновления основных средств предприятия, необходимо оценить внешнюю и внутреннюю среду организации и выявить направления развития и каким образом модернизация согласуется с угрозами и возможностями компании.

Оценим внутреннюю среду с помощью SNW анализа в виду таблицы 8:
Таблица 8 – SNW анализ предприятия

Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции УК «Монолитхолдинг»		
	Сильная	Нейтральная	Слабая
Стратегия организации	Новые инновационные проекты, а также разработки по строительству жилых микрорайонов с применением технологий Японских застройщиков обеспечивают сильную позицию на рынке в долгосрочном плане		
Бизнес-стратегия в целом	Направленность на строительство и продажи жилых комплексов класса премиум, на фоне роста покупательской способности.		
Оргструктура		*	
Финансы как общее финансовое положение	Высокий уровень прибыльности бизнеса, а также стратегические альянсы с банками Сбербанк и ВТБ		
Продукт как конкурентоспособность в целом	Единственный в городе бизнес-центр класса «А» «Первая башня» и монолитное домостроение жилых комплексов класса люкс занимают первые места по скорости продажи и привлекательности		
Структура затрат в целом	Своя огромная производственно-материальная база, включая мощности железобетонного завода и автотехцентра тяжелой спец техники создают условия минимальной себестоимости строительства		
Дистрибуция как система реализации продукта		*	
Информационная технология		*	
Инновации как способность реализации на рынке нового продукта	Проектно-инженерная мастерская разрабатывает и внедряет ранее не использовавшиеся в городе схемы строительства, по типу «Первой башни» и новый проект микрорайона «Преображенский»,		

	ранее Красноярск сити, строящейся совместный с японской компанией Nikken Sekkei, с использованием технологии «Умный город»		
Способность к лидерству в целом		*	
Уровень производства в целом		Несмотря на то, что компания обладает оборудованием и автотранспортом в широком спектре работ и полностью себя обеспечивает, основные средства предприятия устаревают и не поспевают за технологиями строительства	
Качество производственных рабочих		Среднее, в связи с острой нехваткой рабочих и специалистов технических специальностей в крае	
Уровень маркетинга		*	
Уровень менеджмента		*	
Качество торговой марки	Монолитхолдинг – зарекомендовавшая себя торговая марка		
Качество персонала		*	
Репутация на рынке	Очень высокая, как на уровне продаж жилья, так и на рынке трудовых ресурсов		
Репутация как работодателя			
Отношения с органами власти	Развитые и плодотворные отношения, топ менеджмент компании во многом состоит из бывших чиновников, как на уровне муниципальном, так и государственном. В гос. думе присутствует лицо, лоббирующее интересы УК «Монолитхолдинг» в РФ		
Отношение к профсоюзам в целом		*	
Отношение со смежниками	Практически все производственные работы и поставщики материалов включены в орг.структуру холдинга, следовательно, директивное управление привело к сложившимся твердым и плодотворным отношениям в компании.		

Инновации как исследования и разработки	Постоянно проводятся экспериментальные внедрения технологий в строительстве		
Степень вертикальной интегрированности	Высоко развитая система налаженных бизнес-процессов		
Корпоративная культура		*	
Стратегические альянсы	Существующие стратегические альянсы с банками ВБТ и Сбербанк создали условия легкости в получении инвестиционных ресурсов на льготных условиях.		

Мы видим, что направление развития предприятия и сильные стороны позволяют компании «Монолитхолдинг» наращивать объемы производства, пользуясь устойчивой и конкурентоспособной позицией на рынке жилой недвижимости г. Красноярска и края.

Проанализировав структуру SNW мы можем наблюдать, что основными проблемными зонами компании можно выделить:

- Неэффективная организационная структура с большой долей бюрократизма;
- Уровень маркетинга и дистрибуции не успевает за тенденциями рынка, компании стоит в роли «догоняющего» конкурентов;
- Устаревание производственных мощностей и оборудования;
- Нехватка специалистов рабочих профессий.

Пока мы видим, что обновление основных средств предприятия – одна из задач, которую необходимо решить в ближайшей тактической перспективе, так как потеря в темпах возведения жилья, в связи с простоем оборудования и авто-транспортного механизма, может значительно повлиять на конкурентоспособность компании в будущем, ведь полный цикл строительства под контролем холдинга – главное преимущество компании, что позволяет ей удерживаться на плаву, а такие конкуренты как «СМ-СИТИ» и «Арбан» обладают явным преимуществом в способности к дистрибуции недвижимости, при потере в себестоимости производства.

Оценим внешнюю среду организации с помощью системы PEST:

Политические факторы:

- Минстрой России внес предложения по увеличению финансирования госпрограммы по обеспечению доступным жильем граждан РФ. В 2017 году объем ассигнований будет равен 70,89 млрд. руб. В программу входит несколько подпрограмм, в том числе «Жилье для российской семьи», целью которой является увеличение объемов ввода жилья эконом-класса, а также снижение стоимости 1 кв. м жилья минимум на 20%, что обязательно приведет к движению инвестиционного капитала к строительным организациям специализированным на строительстве жилья эконом класса (панельного строительства), что приведет к увеличению позиций на рынке главных конкурентов компании «Монолитхолдинг» и дальнейшее увеличения присутствия данных компаний на рынке элитного жилья, как более

рентабельного. Заявленный объем жилья экономического класса, планируемый к вводу в эксплуатацию на территории Красноярского края к 01.07.2017, составляет 480,0 тыс. кв. метров. Жилье экономического класса планируется построить на земельных участках, прошедших проведенный министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Красноярского края отбор на территориях муниципальных образований: г.Красноярск, г.Минусинск, г.Железногорск, г.Лесосибирск, г.Канск, Емельяновский район. Законом Красноярского края от 16.12.2014 №7-2961 «О регулировании отношений, связанных с участием Красноярского края в реализации программы «Жилье для российской семьи» установлены 18 категорий граждан, имеющих право на участие в Программе и приобретение жилья экономического класса по цене до 35 000 рублей за 1 кв.метр.

- Неизбежным последствием пожара 25-и этажного дома на улице Шахтеров, случившегося 21го сентября, стало усиление контроля со стороны государственных и муниципальных властей, серьезные и повсеместные проверки всех строительных объектов города, что создаёт новые расходы по пересмотру противопожарных норм и перепроектированию уже строящихся объектов.

- Наиболее важным объектом строительства компания «Монолитхолдинг» называет проект по возведению микрорайона «Преображенский» (ранее Красноярск-сити), в котором используются технологии строительства и установки инженерных сетей Японской компании Nikken Sekkei.

- Один из центральных проектов альянса-компании ООО «МедКон», в которую непосредственно входит компания «Монолитхолдинг» как главный подрядчик строительства, является Краевой клинический онкологический диспансер. Третий этап модернизации запланированный на 2015-2016 гг. оценен в 3 млрд. руб., выделяемых из бюджета. Проект онкодиспансера включает в себя строительство палатного корпуса № 5 и корпуса пансионата № 8 — эти здания будут достраиваться в рамках третьей очереди. Проект модернизации онкодиспансера находится на особом контроле губернатора В.А.Толоконского, так как для власти принципиальной задачей является качество и доступность высококвалифицированной медицинской помощи, а значит, несмотря на крупное сокращение бюджетов регионов и субсидирования, проект будет завершен и финансироваться своевременно, что снижает риски убытков компании в ожидаемом кризисе.

- В регионе идет активная работа по подготовке к Универсиаде 2019. «Сейчас будет запущено проектирование, строительство, подготовлены площадки. Как и все города, мы будем вынуждены построить много новых инфраструктурных объектов. <...> аэропорт требует развития, и дорожное хозяйство. Будем все это модернизировать», — сказал Виктор Толоконский. Президент Владимир Путин рекомендовал Виктору Толоконскому привлекать к работе по подготовке к играм и крупные компании, работающие на территории региона. Также В.А.Толоконский предложил новые механизмы

ведения строительного бизнеса, на основе гос.заказов в области строительства спортивной инфраструктуры, где государство будет гарантированно арендовать готовые площади с условием окупаемости строительства объекта в течении 5ти лет. Компания «Монолитхолдинг» уже заявила свое желание участвовать в программе подготовки Универсиады 2019. На данное событие необходимо обратить внимание и активно принимать участие в тендерах и гос.заказах на проекты внутри региона для развития бизнеса.

Экономические факторы:

- Перераспределение финансовых ресурсов населения в рынок недвижимости, уменьшению значения долевого строительства, но увеличение спроса на первичный рынок недвижимости в конце 2014 - начале 2015 года. (причины: высокий уровень инфляции, валютная нестабильность)

Влияние факта: На 1-ый квартал 2016-го года резкий спад спроса на недвижимость.

Ожидание: 1) Отскок в сторону роста покупательной способности граждан на территории края. 2) РБК «Недвижимость в России»: «<...> в 2017 году ожидается рост цен на 20%, в связи с влиянием «неисчерпанной инфляцией», связанно это с резким ростом цен на строительные материалы (75% на арматуру); 3) Остановка ввода в стадию строительства новых жилых проектов СК в регионе.

- Снижение доступности ипотечных кредитов в 2016 году.

Причины: изменения в программе «Ипотека с господдержкой». С 1 марта сниженная ставка составит 2,5 процентных пункта выше уровня ключевой ставки ЦБ (до 1 марта составлял 3,5 процентного пункта).

Влияние: первыми на изменение отозвались два крупнейших ипотечных игрока на банковском рынке России: Сбербанк и ВТБ-24. Банки увеличивают размер ставки в рамках программы льготного кредитования с 11,4 до 12% годовых.

- Значительно упал уровень доходов населения г. Красноярска, отток денежной массы с рынка недвижимости связан с перенасыщением рынка спросом в прошлые периоды конца 2014-начало 2015 года.

- Рынок бетон-растворов и цементных производных в Красноярске крайне перенасыщен, возможные мощности производства во много раз превосходят спрос на данные продукты. Для завода Монолит-железобетон, который в недавнем прошлом нацелился на развитие свободных розничных и малых оптовых продаж бетон-растворов на рынок города, данная тенденция сказывается крайне отрицательно и заставляет искать новые способы развития маркетинга для данного рынка.

- По оценке журнала «Деловой квартал» компания «Монолитхолдинг» в 2014г. снова вошла в топ-100 самых крупных компаний Красноярского края, а активы компании на начало 2015 года оценены в 10,2 млрд. руб. что соответствует 27-ому месту в рейтинге, что делает «Монолитхолдинг» сильнейшей и самой дорогой строительной компанией в Красноярском крае.

Данный рейтинг является важнейшим показателем для частных инвесторов и государственных тендеров.

- Компания СМ-Сити показала значительный рост и скорость продаж на рынке жилья в Красноярске в связи со своей развитой и инновационной маркетинговой стратегией, постепенно завоевывает рынок Красноярска, а их проекты стали брендом. Такой значительный рост молодого конкурента заставляет компанию развиваться не только в области производства и технологий строительства, но и вкладывать деньги в развитие маркетинговой стратегии, иначе в долгосрочном периоде компания потеряет свое первенство на рынке элитного жилья.

- Компания «Монолитхолдинг» в 2015 году показала падение темпов сданного строительства в связи с заморозкой спроса на рынке недвижимости, в то время как компания «Сибиряк» вышла на первое место в рейтинге застройщиков Красноярского края с результатом в 65.000 м² площади домов, введенных в эксплуатацию, однако «Монолитхолдинг» остается на втором месте в тройке строительных гигантов «Сибиряк», «Монолитхолдинг», «СМ-СИТИ» по объемам площадей строительных объектов на стадии строительства с объемами в 170,7 тыс. м² на начало 2016 года.

Социальные факторы:

- Рост рождаемости (9928 чел. за Январь-Март 2016г. против 9750 чел. за Январь-Март 2015г.).

Влияние: повышение спроса на жильё. Необходимо включать в строительные проекты возведение детских садов и школ, увеличивая привлекательность для молодых семей.

- Повышенные требования общества к экологической составляющей строительства.

Влияние: необходимость сохранения зеленых зон, производить строительство парков и аллей в мкр. застройки. Дополнительные расходы на не окупаемые проекты.

- Выражение недовольств населением точечной застройкой города, в особенности на площадках, прилегающих к дворовым и придомовым территориям.

Влияние: в связи с кризисом недостаточности свободных строительных площадок – это усложняет правовую и проектную деятельность строительных компаний, усложняет планирование и увеличивает риски.

- В г. Красноярске наметилась тенденция к росту судебных дел с исками к застройщикам за недостатки квартир и переносы сроков по долевым договорам.

Влияние: рост расходов по судебным издержкам и по переделкам в сданных площадях. Данные прецеденты беспокоят застройщиков и через 2-3 года они ожидают до нескольких десятков исков в год по похожим делам.

- В Красноярском края стали строить больше частных жилых домов и коттеджей, сообщает Красноярскстат. Темпы индивидуального жилого строительства в крае увеличились до 35,3 %.

Влияние: перераспределение капиталов в сторону малоэтажного строительства может отрицательно сказаться на устойчивости компаний в условиях кризиса. Ожидается маневр компании «Монолитхолдинг» в сторону строительства района таунхаусов, на базе опыта проекта «Новая Скандинавия».

- Сейчас в мировой урбанистике особое распространение получает концепция «Пять минут ходьбы», когда в микрорайоне в шаговой доступности расположены все необходимые объекты: офисы, досуговые учреждения, социальные объекты, зоны отдыха.

Влияние: Данная тенденция уже сейчас внесла свои коррективы в объекты капитального строительства. Потребитель требует инновационных удобств в квартире; 1) современных скоростных лифтов; 2) Закрытые дворы без машин, где могут безопасно играть дети. 3) Обязательные теплые парковки на цокольных этажах. Именно такая концепция взята на основополагающую на всех строительных и проектных площадках компании «Монолитхолдинг».

- Система спонсорства многих спортивных мероприятий города уже создал необходимый климат доброжелательного отношения к компании, а для нового правительства может стать серьезным критерием для определения данного бизнеса как социально ответственного.

Технологии:

- Тенденция к возрастанию значения у потребителей внешнего дизайна строений и общность с эстетической составляющей города.

Влияние: закладывает особые обязательства на архитекторов и дизайнеров при проектировании новых площадок.

- Технология монолитного строительства к 2016г исследована как минимум 2мя крупными строительными фирмами г. Красноярска, что фактически усложняет влияние УК «Монолитхолдинг» на рынке монолитного строительства в городе.

- Кризис недостатка свободных строительных площадок в городе.

Влияние: заставляет застройщиков заниматься реновацией площадок с ветхим, непригодным жильем, определённым под снос. Дополнительные расходы на правовое регулирование подобной деятельности; высокие расходы на непосредственную реновацию.

- Развитие подъемной техники и инновационные схемы данного оборудования.

Влияние: К 2016 году компанией «Монолитхолдинг» было закуплено 3 крана нового образца и все они используются на площадке возведения микрорайона «Преображенский».

- УК «Монолитхолдинг» перешла на новую систему монолитно-сборного домостроения, что сокращает скорость возведения. Бетонные

перекрытия устанавливаются уже как готовая железобетонная конструкция, а не методом заливки.

Влияние: значительно сокращает время строительства объекта. Позволяет осуществлять самые сложные решения в конструкции зданий.

- При монтаже вентилируемых фасадов компания использует не композитный материал алюкобон (который показал свою несостоятельность на примере компании «Сибагропромстрой»), а негорючий материал керамогранит, который является натуральным камнем.

Влияние: Рост расходов на фасад до 5 раз в сравнении с композитным алюкобоном; 2) Позволило снизить риски эксплуатаций зданий и его послепродажного обслуживания. Страховые компании уже сейчас принимают этот факт, как снижающий риски, а УК «Монолитхолдинг» получает и будет получать значительные скидки в плане страхования объектов строительства.

- В компании с 2014г перешли на систему поддержания комфортного микроклимата в доме через систему вентиляции и инженерных коммуникаций по типу «Умный дом». Совместная работа двух компаний Nikken Sikkei и «Монолитхолдинг».

Влияние: Отнесение класса возводимой недвижимости к классу А и А+. Технология позволяет в значительной мере снизить потребление электроэнергии, воды и тепла.

По анализу внешней среды, мы можем выделить, что на данный момент рынок недвижимости в Красноярском крае и в России в целом переживает затянувшуюся стагнацию и ожидает отскока в сторону как повышения спроса, так и повышения цен на недвижимость, а падение объемов сданных площадей для «Монолитхолдинга» явно не «сыграет им на руку», в связи с чем, необходимо вновь приблизиться к своим давним конкурентам «Сибиряку» и «Кульбытстрою» по объемам сдачи жилья, ведь предложение, которое непременно захлестнёт рынок на фоне повышения спроса и покупательской способности граждан, необходимо создавать проектами домов мкр. «Преображенский» и максимально интенсифицировать производственный цикл возведения капитальных объектов.

На основании проведенных стратегических анализов внутренней и внешней среды организации, считаю:

- Увеличивать темпы возведения жилья для использования преимуществ циклического подъема рынка недвижимости;

- Для обеспечения необходимого роста темпов осуществить модернизацию основных средств предприятия на капитальных строительных площадках компании «Монолитхолдинг»

2.2 Техничко-экономическое обоснование

Повышение эффективности производства строительной компании ООО «Монолитхолдинг» планируется путем обновления и модернизации основных средств, а именно будем осуществлять техническое перевооружение основных средств. В процессе исследования необходимо выявить и проанализировать какие альтернативы предлагает нам рынок кранов и попробуем оценить все плюсы и минусы оборудования из-за рубежа, в сравнении с отечественными аналогами.

Почему происходит обновление именно башенных кранов? Процесс возведения зданий и строительство в широком смысле – это длительный и многофакторный процесс, который включает в себя проектирование, экспертизу и подготовку строительной площадки, снабжение, логистику, транспортировку, экспертизу здания и его сдача. Бизнес процесс построен таким образом, что замена «звена» производственной «цепи» в большинстве случаев просто невозможно, а синхронизация параллельных процессов крайне сложна даже на стадии планирования, соответственно сбои и нарушения в одном из производственных «звеньев» приводит к остановке всей производственной цепи на определенное время, либо значительно повышает затраты на ускорение упавшего темпа производства. Одним из наиболее слабых звеньев в процессе строительства являются транспорт и подъемное оборудования, но если транспорт и тяжелые машины можно починить, либо заменить выпуском на линию дополнительной единицы через резервы и аренду третьих групп, но подъемное (в том числе и крановое) оборудование заменить и починить в короткие сроки не представляется возможным, а альтернатив выполняемой ими работы фактически не существует. Поэтому сокращение простоев подъемного оборудования – это важная задача в вопросе повышения эффективности строительства и сопутствующего производства.

Во-первых, отметим, что тяжелое оборудование, транспорт и машины встают на баланс предприятия ООО «Монолиттехносервис», входящего в группу компании «Монолитхолдинг».

Предприятие «Монолиттехносервис» включает:

- Транспортный цех;
- Парк башенных кранов;
- Ремонтную базу;
- Склады.

К задачам фирмы относят: обеспечение строительных площадок необходимой техникой и решение вопросов логистики. Монолиттехносервис обеспечивает как собственные потребности, так и оказывает услуги сторонним организациям.

В 2013 году для строительства таких крупных стратегически важных объектов как мкр. Преображенский, Перинатальных центров и др. Компания решила приобрести башенные краны на подвижной подушке китайской фирмы Yongmao и уже сейчас они показывают эффективность и целесообразность данного решения, данный вид техники позволил

значительно сократить время строительства объектов, уменьшить затраты на подготовку и эксплуатацию строительной площадки и сделал процесс подготовки строительной площадки к непосредственному строительству намного дешевле, а технологию обеспечения материалами – мобильнее.

Так, исходя из договора финансовой аренды (лизинга) №1908/ФЛ от 11 октября 2013 года, компания ООО «Монолиттехносервис» на правах лизингополучателя закупает 3 Полноповоротных башенных крана Yongmao STT153, грузоподъемность 8 тонн, высота 60,6 м, длина стрелы 65 м. Предприятие-изготовитель и страна: Yongmao Holdings Limited, Китай.

Исходя из данного, рассмотрим, как один из вариантов обновления, уже используемые компанией краны Yongmao, на данный момент, официальным диллером данного производителя является компания СК «Кранмаш», обратимся к сайту данной компании и найдем современные альтернативы данного крана и какие ценовые варианты фирма нам может предложить. Приведем значимые характеристики оборудования в таблице 9.

Таблица 9 – Характеристика крана Yongmao STT 153

Характеристика	Показатель
Производитель	Yongmao
Модель	STT 153
Грузоподъемность макс.	8 тонн
Максимальный вылет стрелы	65 м.
Грузоподъемность на макс. Вылете	1,5 тонн
Высота подъема крюка	60,6 м.
Цена (1.06.16)	16.800.000 руб.

Однако, самыми распространенными кранами на строительных площадках Красноярска, по оценке специалистов ООО «Монолитстрой», являются краны на рельсовом полотне, с поворотной башней переменной высоты КБ-403 и КБ-403б производства СССР и РФ «ПО Строймаш». ООО «Монолиттехносервис» не исключение. На начало 2016 года на балансе предприятия состоит 29 кранов КБ-403 и КБ-403б.

Важно отметить, что фактический срок работы данного башенного крана, по заявлению производителя, составляет 10-18 лет, в зависимости от соблюдения рекомендаций по эксплуатации и постоянным поддержанием компанией эксплуататором крана в нормальном техническом состоянии. Однако, основная масса кранов КБ, на строительных предприятиях города, давно перешагнула барьер 10 лет, а зачастую их сроки эксплуатации в несколько раз превышают полезные сроки использования. В объявлениях об аренде и продаже кранов модификации КБ-403 и КБ-405 в наибольшей мере преобладают краны 1989, 1991 и 1998 года выпуска, при том, что данные краны активно сдаются в аренду и спрос на них среди строительных компаний не падает. Рассмотрим основные характеристики крана КБ-403б в таблице 10.

Таблица 10 – Характеристика крана КБ-403б

Характеристика	Показатель
Производитель	«ПО Строймаш» (РФ)
Модель	КБ-403б
Грузоподъемность макс.	8 тонн
Максимальный вылет стрелы	30 м.
Грузоподъемность на макс. Вылете	3 тонны (гор.) 3,7 тонн (накл.)
Высота подъема крюка	54,7 м. (при наклонной стреле)
Цена (1.06.16)	4.300.000 руб. (2005 г.вып.)

Несмотря на свою популярность, краны КБ-403б согласно приказу от 16.03.2001 №30 «О мерах по предупреждению аварий и травматизма при эксплуатации ГПМ» состоят на усиленном контроле у органов Ростехнадзора, а их состояние отслеживается особым образом на всех стройплощадках. Необходимость данных мер подтверждается статистикой аварий за последние 8 лет, с 2008 года произошло (по известным данным) не менее 10-ти аварий с кранами КБ-403б, в последствии которых происходило падение кранов с последующими разрушениями, при том, как минимум 5 аварий из них, по отчетам о проведении следственных действий органами полиции и Ростехнадзора, произошли в следствии износа тех или иных составных частей КБ-403б.

Рассмотрим данные краны с технической точки зрения, СТТ 153 выполнен в технической модели крана «Без оголовка», визуальное решение покажем на рисунке 4.

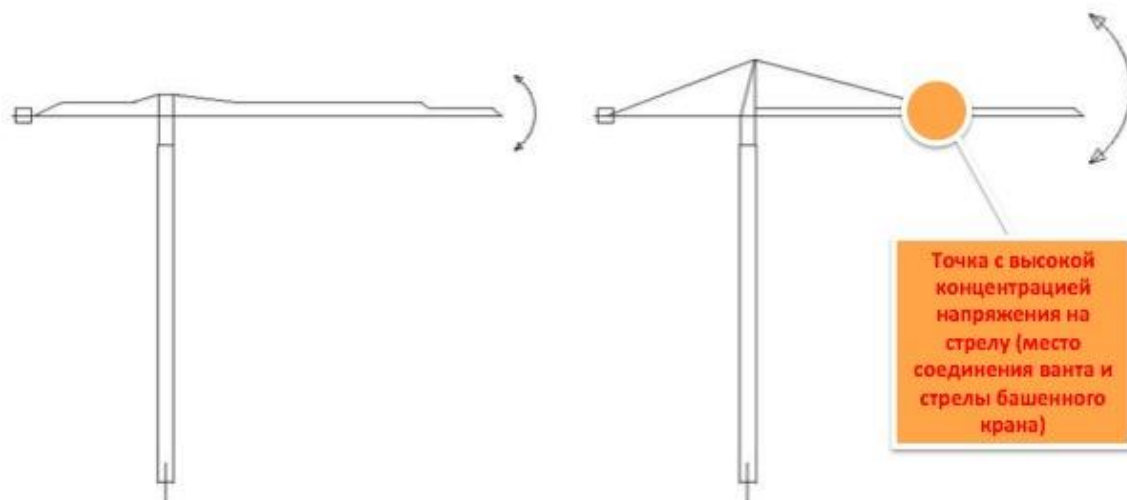


Рисунок 4 – Технические особенности кранов в исполнении «Без оголовка» (слева) и «С оголовкой» (справа).

Башенные краны без оголовка предназначены для применения на строительных площадках, где используются несколько башенных кранов. Конструкция кранов позволяет легко маневрировать в стесненных условиях. Время монтажа крана без оголовка в среднем на 25% короче традиционных

кранов. Выделим технические преимущества, которые выделяет компания Yongmao, в таблице 11.

Таблица 11 – Преимущество кранов «без оголовка» перед традиционными

– *Конструкция крана без оголовка, без вантовых растяжек*: маленькое расстояние между перекрытиями стрелы башенного крана позволяет избежать сборки большой башни крана, что оптимизирует затраты при монтаже.

– *Улучшает распределение нагрузок на стрелу*: Конструкция стрелы без вантовых растяжек заметно увеличивает срок службы стрелы башенного крана. Система без оголовка уменьшает нагрузки на стрелу путем распределения данных нагрузок на верхние и нижние части секций стрелы, что позволяет избежать переменное напряжение.

Общее преимущество кранов без оголовка и в частности STT 153 перед традиционными собратьями в том, что срок службы стрелы крана, которая и является слабым местом крана и наиболее подверженная износу, как самая нагружаемая часть, служит в разы больше, так как нагрузка распределяется на всю длину стрелы, в отличии от растяжек с оголовка, которые точечно переносят приложения силы на отдельные несущие части стрелы.

Отдельной строкой стоит описать техническое решение компании Yongmao не использовать рельсовую структуру подушки крана, в связи с отсутствием данной необходимости, так как:

– Вылет стрелы крана, благодаря системе «без оголовка» как минимум в 1,5 раза превосходит по длине традиционные аналоги, что позволяет крану STT 153 увеличить диаметр охвата строительной площадки с ~ 60 метров (КБ-403б + подготовленные рельсовые пути) до 130 метров, а ведь для достижения такой мобильности грузов необходимо выстроить 70! Метров ж/д путей для КБ, что не является рациональным решением на строительной площадке, да и технически невозможным, а рельсовые пути создают кранам КБ лишь незначительную мобильности, необходимую и достаточную для строительства возводимого здания. В третьих случаях рельсовая подушка переносится, но отметим, что:

– демонтаж традиционного крана (в частности КБ-403б) на 20 % дольше STT 153;

– монтаж и подготовка крана КБ-403б на 25% дольше крана STT-153.

– сокращает затраты и время на проектирование рабочей площадки для крана;

Исходя из данных, приведенных ниже, можно сказать, что применение кранов «Без оголовка» (на примере сравнения КБ-403б и STT-153) значительно упрощает монтаж кранового оборудования, сокращает время подготовки обеспечительных систем для монтажа крана и увеличивает мобильность системы возведения зданий, так как диаметры охвата позволяют возводить несколько зданий в значительно большем охвате радиуса крана без его передвижения, а при необходимости упрощает их перемещение и монтаж,

так как краны нового поколения значительно мобильнее традиционных собратьев.

Конечно, рынок не стоит на месте, а применяемые на строительных площадках компании ООО «Монолитхолдинг» краны Yongmao STT-153 мы рассмотрели, как один из доступных примеров. Теперь, нам необходимо рассмотреть альтернативы крану STT-153 по установленным критериям, а именно:

- Грузоподъемность – 8 тонн;
- Техническая модель «Без оголовка»;
- Безрельсовая подушка.

На основе данных критериев выделим 3 наиболее популярных крана на Российском рынке:

- SYM R55/15;
- Potain MCT178;
- Liebherr 150 EC-B 8 FR.tronic.

Сравним технические характеристики данных кранов и цену на 1.06.2016 в таблице 12.

Таблица 12 – Сравнение кранов с преимуществом выбора

Характеристика	Краны			
	STT 153	R55/15	MCT178	150 EC-B 8
Модель	Yongmao	SYM	Potain	Liebherr
Производитель	Китай	Китай	Франция	Германия
Страна	8	8	8	8
Грузоподъемность макс. (тонн)	65	55	60	60
Максимальный вылет стрелы. (м.)	1,5	1,5	1,5	1,5
Грузоподъемность на макс. Вылете (тонн.)	60,60	46,35	67,60	67,50
Высота подъема крюка (м.)	16.800.000	9 000 000	18.750.000	25.800.000
Цена (1.06.16) (руб.)				

Имея данный перечень оборудования, можно сказать, что, к примеру, модель крана SYM R55/15 является наиболее дешевым из предложенных вариантов, но, так как компания занимается возведением зданий с этажностью 20+, в том числе и на площадке мкр. «Преображенский», высота работы данного крана является недостаточной, а значит не подходит компании «Монолитхолдинг». В связи с этим, Yongmao STT-153 на данный момент является наиболее выгодным для компании на данный момент, так как является хоть и не лидером по высоте подъема, среди соперников, но имеет явное преимущество по вылету стрелы, что делает его более мобильным на площадках капитального строительства. Соответственно, можно сделать

выбор в пользу уже используемых компанией «Монолитхолдинг» Yongmao STT-153, ко всему прочему, данный выбор упростит издержки компании на обучение персонала, адаптацию и внедрение данного оборудования в бизнес-процессы компании.

2.3 Анализ экономической эффективности оборудования

Рассмотрим эффективность внедрения кранов STT-153 на примере замены устаревшим КБ-403б. За исходные данные примем, что происходит замена кранов на площадке мкр. «Преображенский» дома №18. Данные о проектном изменении приведем в таблице 13.

Важной стороной вопроса является то, что для осуществления работ по проекту дома №18 пришлось мобилизовать 5 кранов КБ-403б, при том, что их совместная синхронная работа хоть и предусмотрена, как возможность, но фактически не осуществляется, грузоподъемные работы ведет 1 кран в единицу времени, а при смене фронта работ у дома, происходит смена рабочего крана.

Таблица 13 – Исходные данные для экономического обоснования проекта

Показатели	КБ-403б		STT-153
	Единица об.	Проектные	
Стоимость монтажа (1)	210.000 руб.	1.050.000 руб.	95.000 руб.
Срок монтажа	4 сут.	4-20 сут.	28 сут.
Норма численности на единицу оборудования, чел./ед. (проект)	1	1 (5)	1 (2)
Расход на сопутствующее оборудование (4)	60.000 руб.	300.000 руб.	5.000 руб.
Расход смазочных материалов и расходников, в год. (5)	75.000 руб.	375.000 руб.	15.000 руб.
Стоимость: – единицы оборудования;	4.300.000 руб.		16.800.000 руб.
– проектная.	21.500.000 руб.		33.600.000 руб.
Потребление энергии	121 квт/ч		70 квт/ч
Часовая тарифная ставка рабочего	319 руб./ч		
Эффективный фонд времени работы одного рабочего, ч			
– с учетом произошедших простоев по причине обслуживания оборудования.	1776,4 1736,4	1776,4 1664,4	1776,4 1760,4

Затраты на обслуживание крана и рабочей площадки. (1)+(4)+(5)	345.000 руб.	1.725.000 руб.	115.000 руб.
---	--------------	----------------	--------------

Согласно таблице 9 мы видим, что использование крана типа STT-153 сокращает на 230.000 затраты на оборудование и оснащение строительной площадки и монтаж крана, а также его обслуживание в течении 1 года, в более длительные периоды экономия будет пропорционально увеличиваться, при прочих равных условиях.

Следующим шагом необходимо учесть, что используя вид кранов STT-153 возможным становится включение в раннюю очередь возведения высотных зданий, в том числе домов 10,11,12,13,14 и 15 мкр «Преображенский», так как все имеющиеся краны высокоэтажной застройки у компании «Монолитхолдинг» заняты на других объектах, в частности дома 16 и 17. Соответственно, даст возможность добиться новых мощностей и получения дополнительной прибыли в отчетном периоде, а именно:

- 17628,20 м² площади квартир дополнительно;
- При установленной цене 58.500 рублей за м² имеем дополнительные 1.031.249.700 рублей выручки на перспективу возведения дома, т.е. 1,5-2 года.

Для визуального понимания проекта замены кранов нового типа на старые в рамках существующей строительной площадки мкр. «Преображенский» на доме #18 представим схематично альтернативную работу двух вариантов кранового обеспечения данной площадки на рисунке 5 и на рисунке 7.

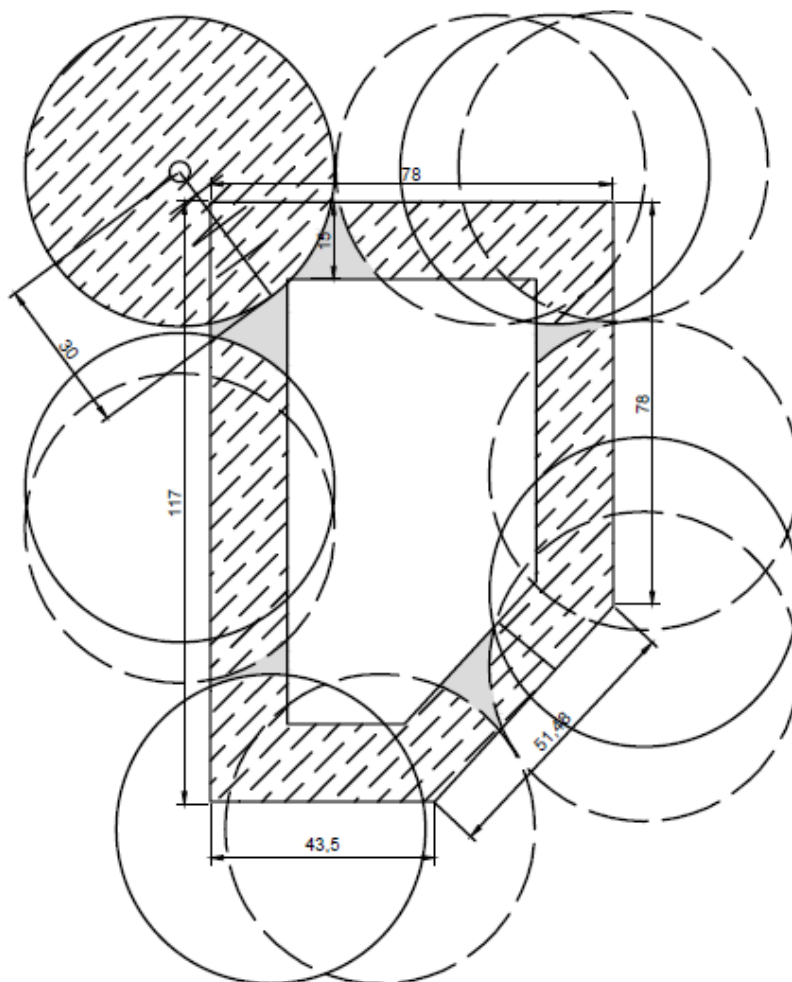


Рисунок 5 – Существующая схема расположения крановых установок КБ-403б на строительной площадке мкр «Преображенский».

на строительной площадке, простой подъемного оборудования может значительно сдвинуть работы и нарушить логистику, вплоть до потери таких ресурсов, как бетонные и строительные смеси, привезенных на строительную площадку.

– Потери на ремонт и оборудование кранов КБ-403б на площадке мкр. «Преображенский» составили 375.000 руб. без учета привлечения специалистов и оплаты труда рабочих ремонтно-технического цеха ООО «Монолиттехносервис».

Следовательно, во избежание привлечения дополнительных ресурсов и времени для обслуживания кранов КБ-403б предлагаю заменить их на краны Yongmao STT-153 и предложить схему размещения данных кранов на примере дома №18 мкр. «Преображенский» на рисунке 7 и описать преимущества.

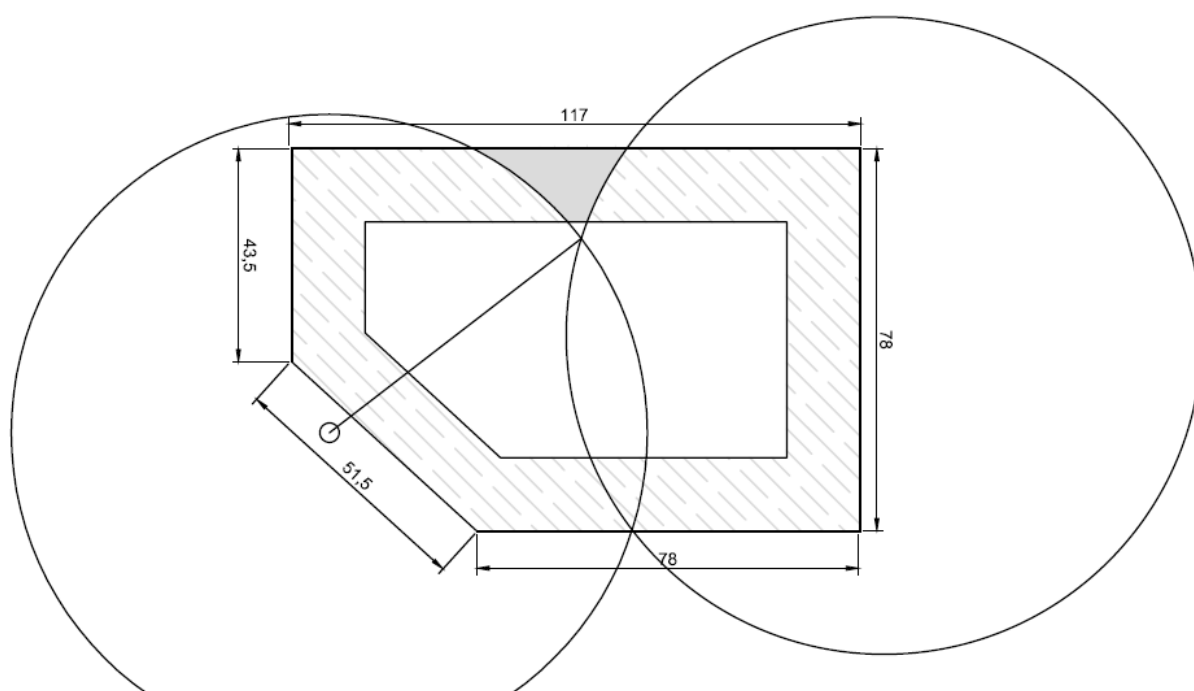


Рисунок 7 – Предполагаемая схема расположения крановых установок Yongmao STT-153 на строительной площадке мкр «Преображенский».

Как мы можем видеть, 2 крана STT-153 перекрывают всю строительную площадку дома №18 и вдвое сокращают площадь слепой зоны до 260 м², которая остается единственной наименьшей из возможных. Данным решением мы:

- снижаем количество необходимых крановых установок с 5-ти единиц до 2-х;

- уменьшаем потери рабочего времени на подготовку крана перед непосредственным запуском и осуществлением работ и на переход машиниста крана из одной установки в другую;

- значительно сокращаем риски выведение оборудования из строя 2 путями, а именно: 1) Ввод более современных и новых кранов, которые на практике показывают безотказную работу; 2) Сокращение количества оборудования, требующего постоянного обслуживания и досмотра, тем самым сокращаем фронт надзора за оборудованием для ответственных лиц, уменьшая человеческий фактор при использовании крановых установок;

- Значительно сокращаем затраты на ремонт и обслуживание оборудование в течении рабочего года. (на 345 тыс. руб (по статистике 2015 года КБ-403б 375.000 руб против STT-153 30.000 руб.).

- Уменьшим простои крановых установок и увеличим фонд рабочего времени в 2016 году с ожидаемого 1664,4 часов до проектного 1760,4 часов.

3 Проведение модернизации оборудования

3.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Следующим необходимым пунктом данной работы является анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия для оценки возможности, либо невозможности, провести обновление основных средств при помощи привлечения собственных финансовых ресурсов.

В первую очередь, проведем анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Монолитехносервис». Уровень ликвидности на предприятии является главным фактором, определяющий не только состояние организации, но и инвестиционную возможность в среднесрочной перспективе. А главное, что подобный анализ необходим для наших кредиторов, которые будут рассматривать вопрос о последующем предоставлении лизинга. В первую очередь нам необходимо провести комплексный анализ ликвидности предприятия в таблице 14.

Таблица 14 – Анализ ликвидности баланса ООО «Монолитехносервис», руб

Группировка активов и пассивов		2013 год		2014 год		2015 год	
		Сумма	Платежный излишек	Сумма	Платежный излишек	Сумма	Платежный излишек
A1	Наиболее ликвидные активы	16498132	-764999868	36565647	-755318353	41201276	-797620131
П1	Наиболее срочные обязательства	781498000		791884000		838821407	
A2	Быстро реализуемые активы	247037000	246266600	234375000	228257425	285928199	279646613
П2	Краткосрочные пассивы	770400		6117575		6281586	
A3	Медленно реализуемые активы	247404863	247404863	236922275	236922275	285984989	285984989
П3	Долгосрочные пассивы	0		0		0	
A4	Трудно реализуемые активы	412031051	399823768	415328900	430747910	407359371	421939679
П4	Постоянные пассивы	12207283		-15419010		-14580308	

Баланс будет считаться абсолютно ликвидным при выполнении следующих условий:

$A1 \geq П1$, т.е. наиболее ликвидные активы (деньги в кассе, на счетах; краткосрочные финансовые вложения) должны быть больше либо равны наиболее срочным обязательствам (кредиторской задолженности и задолженности собственникам по выплате доходов).

$A2 \geq P2$, т.е. быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты) - больше или равны краткосрочным пассивам (краткосрочные кредиты и займы, резервы предстоящих расходов, прочие краткосрочные обязательства).

$A3 \geq P3$, т.е. медленно реализуемые активы (запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность свыше 12 мес., прочие оборотные активы) - больше либо равны долгосрочным пассивам (долгосрочные кредиты и займы).

$A4 \leq P4$, т.е. трудно реализуемые активы (внеоборотные активы) должны быть меньше либо равны постоянным пассивам (источникам собственных средств).

На основании таблицы 11, мы можем видеть, что только два вида платежных излишка стабильно остаются положительными, это ликвидности 2ой и 3ей строки, что может нам сказать о том, что в целом компания остается достаточно ликвидной в средне срочной перспективе, но несмотря на то, что постоянных пассивов на предприятия явно не хватает, стоит сделать оговорку, о предназначении организации к холдинговой структуре, а значит долгосрочную ликвидность предприятия мы можем оценивать в целом только в разрезе анализа целого предприятия «Монолитхолдинг» В то же время, наиболее ликвидных активов также не хватает, но данный факт необходимо списать на фондоемкость предприятия.

Кроме того, для анализа ликвидности предприятия необходимы ряд относительных показателей, коэффициентов, также характеризующих качество структуры бухгалтерского баланса. Проведем данный этап баланса в таблице 15.

Таблица 15 – Расчет показателей ликвидности предприятия

Наименование показателя	Норма	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение 2015 года к 2013
Коэффициент абсолютной ликвидности	$>0,2$	0,02109	0,045822	0,048753	0,03
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,653152	0,636418	0,725491	0,07
Коэффициент критической оценки	>1	0,336886	0,339524	0,387088	0,05

На данном этапе коэффициент абсолютной ликвидности можно признать необходимым и достаточным для характеристики предприятия, как платежеспособным. Ко всему прочему, для предприятия наметилась четкая тенденция к улучшению платежеспособности относительно прошлых лет. В отношении коэффициента критической оценки важно отметить, что глубокий кризис для данного показателя выделяется как огромная доля дебиторской задолженности в активе предприятия.

Следующее, что нам следует оценить, это финансовую устойчивость предприятия. Попробуем проследить тенденции в таблице 16.

Таблица 16 – Анализ финансовой устойчивости

Показатели		2015	2014	2013
1	Источник собственных средств	-14580308	-15419010	12207283
2	Долгосрочные обязательства	0	0	636946
3	Внеоборотные активы	407359371	415328900	412031051
4	Собственные средства за вычетом внеоборотных активов	-421939679	-430747910	-399823768
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных средств (4 + долгосрочные обязательства)	-421939679	-430747910	-399186822
6	Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0
7	Общая величина источников формирования запасов (5 + 6)	-421939679	-430747910	-399186822
8	Общая сумма запасов и затрат (Запасы + НДС по пр. ценностям)	96033680	96313275	119546863
Расчетные показатели				
	Излишек или недостаток собственных источников (4 - 8)	-517973359	-527061185	-519370631
	И. или Нд. собственных и долгосрочных заемных источников	-517973359	-527061185	-518733685
	И. или Нд. Общей величины основных источников формирования запасов и затрат (7 - 8)	-517973359	-527061185	-518733685
	Тип финансовой ситуации.	000	000	000

Конечно, кризисный тип финансовой ситуации на предприятии, который нам показывает анализ финансовой устойчивости, не отражает в действительности состояние предприятия, важно отметить, что холдинговая структура компании «Монолитхолдинг» предполагает взаиморасчеты между подразделениями, т.е. фирмами холдинговой структуры, проводящиеся через

коммерческие договора и заказы, которые в последствии отражаются в разделах кредиторской и дебиторской задолженностей баланса, отсюда и такой большой уровень данных статей, соответственно, для полноценной оценки ситуации и финансовой устойчивости предприятия, нам необходимо оценивать все подразделения холдинга в разрезе соотношений кредиторской и дебиторской задолженности в межструктурных взаиморасчетах. Но стоит заметить, что как самостоятельное предприятия «Монолиттехносервис» в 2015 году показал чистую прибыль в размере 838 597 руб, в то время в 2014 году (на основе «Отчета о прибылях и убытках») убыток составил (14 898 246) руб., что также дает оптимистичный прогноз к положительному решению итогов работы.

Соответственно на вопрос возможности последующей закупке техники нам может ответить только стратегия холдинга в целом, возможности подразделения «Монолитинвест» и вероятностный прогноз дальнейшего развития компании, который мы провели во второй главе данной работы и с помощью моделей PEST и SNW смогли прийти к мнению, что обновление основных средств в виде кранов китайской фирмы Yongmao согласуется с вероятным развитием предприятия в долгосрочной перспективе.

Оценим возможности предприятия ООО «Монолитинвест» на предмет возможности предоставления прямых инвестиций в пользу ООО «Монолиттехносервис».

При оценке бухгалтерского баланса предприятия ООО «Монолитинвест» необходимо обратить внимание на статьи: краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов), денежные средства и денежные эквиваленты, заемные средства в пассивах и кредиторскую задолженность.

По балансу мы можем наблюдать, что Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) составляют 103.251 тыс.руб., это наиболее ликвидные активы, которые мы можем легко реализовать и обналичить, денежных средств в распоряжении компании 354.286 тыс.руб., что дает внушительный запас к ликвидности и платежеспособности предприятия. Обратим внимание на таблицу 17 с анализом структуры баланса и его изменений в отчетном периоде.

Таблица 17 – Вертикальный анализ пассива баланса ООО «Монолитинвест»

Пассив баланса	2015		2014		Изменение удельного веса `15 к `14 году	
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
3. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ	300 016	4,60%	180 200	2,16%	119 816	2,44%
Уставный капитал	11 020	0,17%	11 010	0,13%	10	0,04%
Переоценка внеоборотных активов	8 590	0,13%	8 590	0,10%	0	0,03%
Нераспределенная прибыль	280 406	4,30%	160 600	1,92%	119 806	2,38%
4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	5 422 199	83,17%	7 725 849	92,56%	-2 303 650	-9,39%
Заемные средства	988 667	15,17%	1 406 555	16,85%	-417 888	-1,69%
Прочие обязательства	4 433 532	68,01%	6 319 294	75,71%	-1 885 762	-7,70%
5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	797 167	12,23%	440 758	5,28%	356 409	6,95%
Заемные средства	358	0,01%	360	0,00%	-2	0,00%
Кредиторская задолженность	793 817	12,18%	440 398	5,28%	353 419	6,90%
Оценочные обязательства	2 992	0,05%	0	0,00%	2 992	0,05%
ВАЛЮТА БАЛАНСА	6 519 382	100,00%	8 346 807	100,00%	-1 827 425	-21,89%

Структура пассивов не дает столь серьезного задела для реализации новых проектов, так как долгосрочных заемных средств у предприятия в распоряжении 988.667 тыс.руб. раскрыть которые без наличия первичных договоров мы не в состоянии и оценить необходимость оплаты в будущем периоде мы не можем. Удельный вес долгосрочных обязательств у компании огромный (83,17%), но уменьшение на 9,39% относительно валюты баланса позволяет принять на себя новые долгосрочные обязательства. Краткосрочная кредиторская задолженность составляет 793.817 тыс.руб., прочие обязательства составляют аж 4.433.532 тыс руб., в состав которой входит и не востребованная дебиторская задолженность с истекшим сроком ожидания погашения, такое состояние, при выручке в 909.168 тыс.руб и чистой прибылью в 119.801 тыс.руб., не позволят предприятию «Монолиттехносервис» получить в свое распоряжения средства ООО «Монолитинвест», так как большая доля заемных средств данного предприятия и высокая доля как кредиторской, так и дебиторской задолженности не дает компании высокую степень мобильности и распоряжения собственными средствами, которыми необходимо распорядиться в направлении покрытия обязательств предприятия. Соответственно, компании «Монолиттехносервис» необходимо рассмотреть

варианты кредитования и лизинговых схем для дальнейшей закупки необходимого оборудования.

3.2 Поиск альтернатив заемных средств для обновления основных средств предприятия «Монолиттехносервис»

Основу выбора заемных средств на данный момент можно характеризовать двумя альтернативами:

- Кредитная схема привлечения финансовых средств банковских и кредитных организаций;
- Лизинговая схема приобретения необходимого оборудования.

Отметим, что компания уже прибегала к лизинговым услугам неоднократно и лизингодателем в большинстве случаев являлась компания «Дельта-лизинг», которая является одним из крупнейших игроков на лизинговом рынке края. Так, исходя из договора финансовой аренды (лизинга) №1908/ФЛ от 11 октября 2013 года, компания ООО «Монолиттехносервис» на правах лизингополучателя закупает 3 Полноповоротных башенных крана Yongmao STT153, грузоподъемность 8 тонн, высота 60,6 м, длина стрелы 65 м. Предприятие-изготовитель и страна: Yongmao Holdings Limited, Китай.

Оценим фактическую стоимость контрактов покупки оборудования с помощью заемных средств на примере основных игроков кредитного рынка и лизинговых услуг ниже.

Обратимся к крупнейшим банковским структурам, для этого обратимся к рейтингу портала <http://www.banki.ru/>, который регулярно проводит сбор сведений о банках, ведет статистику и собирает рейтинги банков России по различным показателям, введем рейтинг в таблицу 18.

Таблица 18 – Рейтинг банков в РФ по показателю «Активы нетто» на Май 2016 года от портала <http://www.banki.ru/>

Регион: все регионы

Показатель: Активы нетто

Позиция в рейтинге	Название банка	Май, 2016, тыс. рублей	Апрель, 2016, тыс. рублей	Изменение, тыс. рублей	Изменение%
1	Сбербанк России	22 933 754 353	23 212 151 471	-278 397 118	-1,2
2	ВТБ	8 805 713 007	9 114 377 871	-308 664 864	-3,39
3	Газпромбанк	5 227 698 735	5 205 383 927	22 314 808	0,43
4	ВТБ 24	2 999 446 189	3 018 830 096	-19 383 907	-0,64
5	ФК Открытие	2 842 983 813	2 929 145 208	-86 161 395	-2,94
6	Россельхозбанк	2 662 954 776	2 763 514 526	-100 559 750	-3,64
7	Альфа-Банк	2 236 384 509	2 234 634 963	1 749 546	0,08
8	Национальный Клиринговый Центр	2 006 147 298	1 845 112 917	161 034 381	8,73
9	БМ-Банк (бывш. Банк Москвы)	1 688 499 232	1 675 554 276	12 944 956	0,77
10	ЮниКредит Банк	1 317 300 675	1 501 777 686	-184 477 011	-12,28

На дату Май 2016 года наиболее сильными банками по показателям «Активы нетто» и «Кредиты выданные предприятиям» лидируют 3 банка, а именно: «Сбербанк», «ВТБ» и «Газпромбанк». Соберем предложения данных банков по кредитованию предприятий и сведем их в таблицу 19.

Таблица 19 – Условия кредитования бизнеса в крупнейших банках

Банк кредитор	Срок погашения	Процентная ставка
«Сбербанк»	до 3 лет	от 14,82 %
«ВТБ»	до 7 лет	от 14,5 %
«Газпромбанк»	до 7 лет	от 15,8 %

Данная информация была собрана по средствам осуществления запросов о предполагаемой кредитной ставке на сайтах данных банков, но не является точной или окончательной, так как та или иная ставка по кредиту в данных банках, информация о сроках и конечном коммерческом предложении решается только на конкретных предметных переговорах представителей компании и банка-кредитора с проведением анализа ликвидности и платежеспособности компании, так что данные ставки можно считать до определенного уровня условно-минимально применимыми к нашей компании.

Банк «ВТБ» принял решение о предоставлении нам кредита на минимальных процентных условиях в 14,5 % со сроком на 5 лет на сумму покупки 3х кранов STT 153 с общей суммой кредита 50.400.000 руб.. Составим графи платежей и экономические эффекты в таблице 20.

Таблица 20 – График платежей с экономической выгодой от банка «ВТБ»

Ежемесячный платеж	1 185 825 руб.
Переплата по кредиту	20 744 162 руб.
Выплаты за весь срок кредита	71 144 162 руб.
Срок полезного использования оборудования	12 лет
Амортизационные отчисления (мес.)	350 000 руб.
Налог на имущество (сумм.)	7 207 200 руб.

Имея данное банковское предложение оценим предложения лизинговых компаний на рынке Красноярска, обратимся к рейтингу лизинговых компаний, выберем 2 крупнейших и посмотрим предложение нашего партнера компании «Дельта лизинг».

Согласно рейтингу лизинговых компаний по объемам лизинговых портфелей на конец 2015 года, предоставленному порталом <http://www.banki.ru/>, изобразим его в виде таблицы 21.

Таблица 21 – Рейтинг лизинговых компаний по объему лизингового портфеля на 1 декабря 2015 года от портала <http://www.banki.ru/>

Позиция в рейтинге	Название	По объему лизингового портфеля на 1 декабря 2015 года, млн рублей
1	ВЭБ-лизинг	771 411,4
2	ВТБ Лизинг	442 296,5
3	Сбербанк Лизинг	369 199,0
4	ТрансФин-М	250 428,6
5	Государственная Транспортная Лизинговая Компания	173 329,1
6	Европлан	42 972,4
7	Балтийский Лизинг	30 627,0
8	Сименс Финанс	25 767,9
9	CARCADE Лизинг	23 038,8
10	Rail1520	20 810,0

Лидерами являются компании «ВЭБ-лизинг» и «ВТБ-лизинг», отстающим от лидера почти в 2 раза по основному показателю. Важным моментом является то, что у компаний есть несколько представительств в г. Красноярск. Оценим их предложения в таблице 22:

Таблица 22 – Предложение лизинговых компаний на категорию «Спецтехника»

Лизингодатель	Аванс	Срок погашения	Удорожание
«ВЭБ-лизинг»	от 12 %	до 48 мес.	от 0,5%
«ВТБ-лизинг»	от 20 %	до 60 мес.	от 5 %.
«Дельта-лизинг»	от 10 %	до 60 мес.	от 8 %

Судя по предложениям на сайтах данных компаний, лидером по соотношению аванс/переплата является компания «ВЭБ-лизинг», однако срок лизинга у данного лизингодателя ограничивается 4 годами, в сравнении с 5-ю, которые предлагают вышеуказанные конкуренты.

При более подробном рассмотрении заявок, и анализа лизинговых предложений, компании выдвинули первоначальные условия, на закупку кранов необходимого типа, приведем в сводной таблице 23:

Таблица 23 –Предложения на краны без переговоров и проведения анализа предприятия

Компания	«Спецтехника»			STT-153		
	Аванс	Срок лизинга	Удорож.	Аванс	Срок лизинга	Удорож.
«ВЭБ-лизинг»	от 12 %	до 48 мес.	от 0,5%	15 %	36 мес.	41,6 %
«ВТБ-лизинг»	от 20 %	до 60 мес.	от 5 %.	20 %	36 мес.	39,2 %
«Дельта-лизинг»	от 10 %	до 60 мес.	от 8 %	15 %	36 мес.	37,3%

Данные условия можно считать действительными до определенного уровня условности, но, примем данное предложение за окончательное, однако, стоит отметить, что:

Во-первых, ООО «Монолиттехносервис» и компания «Монолитхолдинг» является крупным и уважаемым клиентом компании «Дельта-лизинг», с отличной кредитной историей, поэтому, с учетом того, что прошлый контракт между компанией ООО «Монолиттехносервис» и ООО «Дельта-лизинг» №1908/ФЛ состоялся на условиях авансового платежа в 16%, сроком на 36 месяцев и удорожанием в 34%, при проведение переговоров есть высокая доля вероятности на получение более выгодного предложения и возможности пересмотра сроков лизинга до 48 месяцев.

Рассчитаем график платежей лизинга с учетом предложения компании «Дельта-лизинг» в таблице 24:

Таблица 24 – Калькуляция стоимости лизинга ООО «Дельта-лизинг»

Стоимость оборудования	50 400 000 руб.
Переплата по лизингу (37,3 %)	18 799 200 руб.
Авансовый платеж (15 %)	7 560 000 руб.
Амортизационный срок	5 группа (7-10 лет), коэффициент 3. Вероятностный срок – 36 месяцев.
Платежи без учета аванса	61 639 200 руб.
Вся сумма	69 199 200 руб.
Ежемесячный платеж	1 712 200 руб.
Амортизационные отчисления (мес.)	1 400 000 руб.
Налог на имущество (сумм.)	2 217 600 руб.

По итогу таблицы, мы видим, что лизинг, по факту переплаты, становится компании дороже, но важным моментом оценки лизинга, как кредитной схемы, необходимо учитывать все положительные экономические эффекты, которые несет в себе лизинг, для этого оценим экономическую эффективность выбора лизинговой схемы, относительно кредита в таблице 25, но приведем для этого кредитные схемы к общему знаменателю, а именно сроки кредитной линии возьмем за общий срок в 36 месяцев, а предложение банка в процентах по кредиту за вероятностные 15%.

Таблица 25 – Сравнительная характеристика экономических эффектов лизинга от компании «Дельта лизинг» и кредита от «ВТБ»

Показатели, тыс.руб.	Годы		
	1-ый	2-ой	3-ий
<i>Кредит</i>			
Балансовая стоимость имущества	50 400	44 800	39 200
Амортизация (9 лет)	5 600	5 600	5 600
Налог на имущество (2,2 %)	1 109	986	862
Исчисленный налог на имущество:	5 544		
Возмещение НДС (18%)	9 072		
Снижение налогооблагаемой базы	14 672	5 600	5 600
<i>Лизинг</i>			
Балансовая стоимость имущества	50 400	33 600	16 800
Амортизация (3 года)	16 800	16 800	16 800
Налог на имущество (2,2 %)	1 109	739	370
Исчисленный налог на имущество:	2 218		
Возмещение НДС (18%)	4 152	4 152	4 152
Снижение налогооблагаемой базы	20 952	21 199	21 444

Исходя из данных таблицы 23 мы можем наблюдать, что значительный экономический эффект при использовании схемы лизинга мы получаем за счет снижения налогооблагаемой базы для расчета налога на прибыль, а также снижением общего исчисленного налога на имущество, за весь срок полезного использования оборудования в 2,5 раза. Следующим шагом нам необходимо

сравнить конкретную стоимость кредита и лизинга в таблице 26 в сравнении ежемесячных платежей и переплат.

Таблица 26 – Сравнительная характеристика стоимости лизинга от компании «Дельта лизинг» и кредита от «ВТБ»

Показатель	Лизинг	Кредит
Ежемесячный платеж	1 712 200 руб.	1 747 133 руб.
Стоимость оборудования	50 400 000 руб.	50 400 000 руб.
Переплата	18 799 200 руб.	12 491 550 руб.
Авансовый платеж (15 %)	7 560 000 руб.	0 руб.
Амортизационный срок	5 группа (7-10 лет), коэффициент 3. Вероятностный срок – 36 месяцев.	108 мес.
Вся сумма	69 199 200 руб.	62 891 550 руб.
Амортизационные отчисления (мес.)	1 400 000 руб.	466 666 руб.
Налог на имущество (сумм.)	2 217 600 руб.	5 544 000 руб.
Удорожание в год	12,43 %	15 %
Сумма НДС к возмещению	12 455 856 руб.	9 072 000 руб.

При анализе данных двух таблиц, мы видим, что переплата по лизингу составила на 6 307 650 руб., что делает лизинг для предприятия более дорогой схемой, но, мы снижаем налог на имущество на 3 326 400 руб. на протяжении всего срока полезного использования кранов, к тому же сокращаем исчисляемую базу для налога на прибыль на 1 255 600 руб. в первый год и на 3 800 000 руб. в последующие года используемой лизинговой схемы, в том числе возвращаем себе НДС в размере большем на 3 383 856 руб. нежели при использовании кредитной схемы. Итого мы имеем, что экономическая выгода снижения налога на прибыль при использовании кредита за 9 лет составляет 11 894 400 руб., а при использовании лизинговой схемы 12 719 000 руб., итого имеем выгоду в перспективе всего срока 824 600 руб., при том, что значительная доля экономии приходится на сроки погашения предполагаемого лизинга. Итого, стоимость лизинга в сравнении со стоимостью кредита равна: $824\ 600 + 3\ 383\ 856 + 3\ 326\ 400 - 6\ 307\ 650 = 1.227.206$ руб. А следовательно, именно на данную сумму для предприятия ООО «Монолиттехносервис» выгодней приобрести оборудование в лизинг, нежели пользоваться кредитными ресурсами.

При анализе поставщиков кранов в городе Красноярск и крае выявлено, что единственным эксклюзивным поставщиком кранов китайских производителей и в частности Yongmao является ЗАО СК «КРАНМАШ». Данное предприятие осуществляет поставки подъемной спецтехники с 2005 года и является дилером Yongmao с 2010 года, оказывает услуги по:

- Консультации и подбор крана по результатам анализу проектов и строительных площадок;
- Осуществляет доставку кранов до складов в г. Москва и г. Красноярск и транспортировку до непосредственного заказчика;
- Проводит монтаж и пусконаладочные работы оборудования;
- Осуществляет проведение экспертизы с органами Ростехнадзора до непосредственной постановки крана на учет;
- Проводит сервисное и гарантийное сопровождение оборудования;
- Является лизингодателем и связующим звеном по заключению сделок лизинга с компанией «Дельта-лизинг», работает с данной компанией на особых условиях долгие годы, отсюда и сниженная цена лизинга, в сравнении с рыночной.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для повышения эффективности использования оборотных средств, сокращения простоев кранового оборудования и рационального использования трудовых ресурсов рекомендуется закупить у поставщика ЗАО СК «КРАНМАШ» в г. Красноярск не менее 3-х кранов STT-153 китайского производителя Yongtao при помощи лизинговой схемы кредитования от компании ООО «Лизинговая компания «Дельта». Окончательные показатели эффективности изобразим в таблице 27.

Таблица 27 – Проектные изменения в показателях эффективности

Фактические показатели (КБ-403б)	
Планируемая выручка с реализации жилого дома № 18	2.150.300.000 рублей
Объемы строительства	33.082 м2
Срок возведения	754 суток ~ 3712 рабочих часа (крановой установки) ~ 440 рабочих дней (+ 24 р.дня)
Трудоемкость (Т=Эффективный фонд рабочего времени / Объем работы)	(440+(12 рабочих дней простоев/год * 2 года) / 33.082 м2.объема работ = 0,014 (1 м2 мы производим за 6 минут 45 секунд)
Выработка продукции	33.082 м2 / 464 р.д = 71.30 м2/р.д
Проектные показатели	
Планируемая выручка с реализации жилого дома № 18	2.150.300.000 рублей
Объемы строительства	33.082 м2
Срок возведения	730 суток ~ 3520 рабочих часа (крановой установки) ~ 440 рабочих дня
Трудоемкость (Т=Эффективный фонд рабочего времени / Объем работы)	440 р.д. / 33.082 м2 = 0,0133 (1 м2 мы производим за 6 минут 22 секунды)
Выработка продукции	33.082 м2 / 440 р.д = 75.19 м2/р.д
Дополнительная выручка в год:	1 .075.150.000 - 1.019.538.793 рублей = 55.611.207 рублей!

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Сайт УК «Монолитхолдинг»: <http://www.monolit-holding.ru/>
2. Электронный ресурс издание «Деловой квартал»: <http://krasnoyarsk.dk.ru/>
3. Сайт компании ЗАО СК «КРАНМАШ» <http://sk-kranmash.ru/bashennye-kran-yongmao/>
4. Интернет ресурс банковской аналитики, портал <http://www.banki.ru/>.
5. А. В. Зелькина. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебно-методическое пособие для самостоятельной работы»– Электрон.дан. – Красноярск: Сиб. федер.ун-т, 2013.
6. Москвин Сергей Николаевич. «Современный стратегический анализ: учеб.-метод. пособие (лекции)»[Электронный ресурс]/ сост. С.Н. Москвин. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013.
7. Ламбен Жан-Жак. «Менеджмент, ориентированный на рынок» / Перев. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. —СПб.: Питер, 2007. — 800 е.: ил. — (Серия «Классика МВА»).
8. И. В.Щедрина, Т. А. Клименкова, С. В. Здрестова-Захаренкова, Н. Н. Гнедых,Е. А. Герасимова. «Стратегическое управление и управление проектом: учеб.-метод.пособие для самостоят. Работы» [Электронный ресурс] /Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013.
9. Вашко Татьяна Александровна, Федорова Ольга Михайловна, Данилова Альбина Сергеевна, Гнедых Наталья Николаевна, Герасимова Елена Александровна, Здрестова-Захаренкова Светлана Викторовна. «Стратегическое управление: учеб.-метод. пособие для самостоят.работы [Электронный ресурс]». Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013.
10. Абдулхакова Ольга Анатольевна, Шовхалов Шамиль Ахьядович. «Учет и анализ: учебно-методическое пособие [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014.
11. Синицкая, Н. Я. «Финансовые аспекты управления современным предприятием» : учеб. пособие / Н. Я. Синицкая. М. : Директ-Медиа, 2014. – 353 с.
12. Филимоненко Ирина Владимировна. «Формирование маркетинговых стратегий: курс лекций [Электронный ресурс] /– Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013.
13. Т. В. Безинская. «Экономика и управление производством : метод. указания к дипломному и курсовому проектированию» /– Красноярск :ИПК СФУ, 2009. – 44 с.
14. Степочкина Е. А.» Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие». – М.: Директ-Медиа, 2014. – 366 с.

15. Заключение экспертизы промышленной безопасности проектной документации. «Проект крановых путей под монтаж башенного крана на объекте строительства: ж/д №11 в мкрн. «Иннокентьевский» г. Красноярск. Рег № 66-ПД-25203-2007
16. Заключение экспертизы промышленной безопасности проектной документации. «Проект крановых путей под монтаж башенного крана на объекте строительства: ж/д №18 в мкрн. «Преображенский» г. Красноярск. Рег № 67-ПД-48002-2013.
17. Технический паспорт башенного крана КБ-160 (КБ-403, КБ-403а, КБ-403б). Схемы и технические характеристики башенного крана.
18. Методические указания по составлению проектов производства строительно-монтажных и погрузочно-разгрузочных работ кранами» ОАО «Корпорация Минмонтажспецстрой» от 25.06.99г., согласованные с Госгортехнадзором России.
19. СНиП 12-01-2004 «Организация строительства», утвержден Постановлением № 70 Госстроя России от 19.04. 2004 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс					
на 31 декабря 2015 г.					
					Коды
Форма по ОКУД					0710001
Дата (число, месяц, год)					31 12 2015
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Монолиттехносервис"			по ОКПО	76746311
Идентификационный номер налогоплательщика				ИНН	2465092304
Вид экономической деятельности	Деятельность автомобильного грузового транспорта			по ОКВЭД	60.24
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность			по ОКОПФ / ОКФС	65 16
Единица измерения: в рублях				по ОКЕИ	383
Местонахождение (адрес)	660077, Красноярский край, Красноярск, 78 Добровольческой бригады, дом № 15, оф. 266				
Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	405 289 100	413 472 000	411 486 000
	в том числе:				
	Основные средства в организации	11501	119 627 558	115 126 838	127 053 639
	Приобретение земельных участков	11502	4 989 847	4 990 000	4 990 000
	Строительство объектов основных средств	11503	278 579 162	278 002 774	277 349 888
	Приобретение объектов основных средств	11504	2 092 533	15 352 502	2 092 533
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	4 900	4 900	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	60 051
	Прочие внеоборотные активы	1190	2 065 371	1 852 000	485 000
	в том числе:				
	Расходы будущих периодов	11901	2 065 371	1 852 000	485 000
	Итого по разделу I	1100	407 359 371	415 328 900	412 031 051

Рисунок 8 – Бухгалтерский баланс ООО «Монолиттехносервис» на 31.12.2015 (I раздел баланса)

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	95 976 890	93 766 000	119 179 000
в том числе:				
Материалы	12101	43 996 583	46 473 139	64 729 377
Товары	12102	50 773 349	46 056 766	53 077 528
Готовая продукция	12103	1 206 958	1 235 709	1 372 133
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	56 790	2 547 275	367 863
в том числе:				
НДС по приобретенным ОС	12201	-	2 386 795	-
НДС по приобретенным услугам	12202	56 790	160 481	367 863
Дебиторская задолженность	1230	285 928 199	234 375 000	247 037 000
в том числе:				
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	12301	1 851 384	215 000	481 772
Расчеты с покупателями и заказчиками	12302	283 839 731	233 994 000	246 101 000
Расчеты по налогам и сборам	12303	-	-	-
Расчеты с подотчетными лицами	12304	142 569	165 000	344 000
Расчеты с персоналом по прочим операциям	12305	94 515	-	109 000
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	12306	-	38 892 124	-
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	40 640 681	36 355 009	16 075 415
в том числе:				
Долговые ценные бумаги	12401	8 462 178	8 462 178	5 487 165
Предоставленные займы	12402	-	-	-
Приобретенные права в рамках оказания финансовых услуг	12403	32 178 503	27 892 831	10 588 250
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	560 595	210 638	422 717
в том числе:				
Касса организации	12501	-	-	-
Расчетные счета	12502	560 595	211 000	423 000
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
Итого по разделу II	1200	423 163 155	367 253 922	383 081 996
БАЛАНС	1600	830 522 526	782 582 822	795 113 047

Рисунок 9 – Бухгалтерский баланс ООО «Монолиттехносервис» на 31.12.2015 (II раздел баланса)

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Форма 0710001 с.2					
Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20 000	20 000	20 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(14 600 308)	(15 439 010)	12 187 283
	Итого по разделу III	1300	(14 580 308)	(15 419 010)	12 207 283
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	636 946
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	636 946
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	838 821 407	791 884 000	781 498 000
	в том числе:				
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	15201	94 164 266	86 757 000	91 380 000
	Расчеты с покупателями и заказчиками	15202	-	-	3 410 000
	Расчеты по налогам и сборам	15203	14 921 663	13 711 000	32 712 000
	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	15204	2 210 207	2 549 101	7 041 235
	Расчеты с персоналом по оплате труда	15205	3 389 299	4 850 053	4 230 480
	Расчеты с подотчетными лицами	15206	254	-	-
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	15207	724 135 972	684 018 000	642 725 000
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	6 281 586	6 117 575	770 400
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	845 102 993	798 001 575	782 268 400
	БАЛАНС	1700	830 522 685	782 582 565	795 112 629

Рисунок 10 – Бухгалтерский баланс ООО «Монолиттехносервис» на 31.12.2015 (Пассив баланса)

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Отчет о финансовых результатах				
за 2015 год				
				Коды
Форма по ОКУД				0710002
Дата (число, месяц, год)				31 12 2015
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Монолиттехносервис"			по ОКПО 76746311
Идентификационный номер налогоплательщика				ИНН 2465092304
Вид экономической деятельности	Деятельность автомобильного грузового транспорта			по ОКВЭД 60.24
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность			по ОКОПФ / ОКФС 65 16
Единица измерения:	в рублях			по ОКЕИ 383
Пояснения	Наименование показателя	Код	2015 г.	2014 г.
	Выручка	2110	150 102 167	139 319 363
	в том числе:			
	услуги транспорта		46 746 943	52 167 000
	услуги грузоподъемных механизмов		80 883 840	55 845 303
	аренда производственных площадей		6 162 681	5 102 247
	услуги энергоучастка		16 308 178	11 857 603
	услуги машин и механизмов		-	687 387
	монтаж демонтаж подкрановых путей		-	13 244 946
	аренду имущества		-	167 897
	выпуск столярных изделий		-	246 701
	Себестоимость продаж	2120	(145 618 395)	(154 167 950)
	в том числе:			
	услуги транспорта		(46 083 481)	(56 875 255)
	услуги грузоподъемных механизмов		(75 741 978)	(61 080 800)
	аренда производственных площадей		(6 849 298)	(4 797 565)
	услуги энергоучастка		(16 943 638)	(12 984 000)
	услуги машин и механизмов		-	(1 540 438)
	монтаж демонтаж подкрановых путей		-	(12 351 330)
	аренду имущества		-	(4 057 898)
	выпуск столярных изделий		-	(480 925)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	4 483 772	(14 848 587)
	Коммерческие расходы	2210	-	-
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 483 772	(14 848 587)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-

Рисунок 11 – Отчет о финансовых результатах ООО
«Монолиттехносервис» за 2015 год. (1 часть)

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

	Прочие доходы	2340	9 826 613	40 671 095
	в том числе:			
	Доходы, связанные с реализацией основных средств	23401	399 073	-
	Доходы, связанные с реализацией прочего имущества	23402	4 579 886	20 682 819
	Доходы, связанные с реализацией имущественных прав, кроме права требования	23403	4 847 654	-
	Прочие внереализационные доходы	23404	-	-
	Прочие		-	19 802 000
	Прочие расходы	2350	(10 816 489)	(40 217 988)
	в том числе:			
	Расходы, связанные с реализацией основных средств	23501	(398 588)	-
	Расходы, связанные с реализацией прочего имущества	23502	(4 814 428)	(20 416 471)
	Расходы, связанные с реализацией имущественных прав, кроме права требования	23503	(4 547 725)	-
	Расходы на услуги банков	23504	(98 464)	-
	Прочие внереализационные расходы	23505	(957 285)	-
	Прочие		-	(19 802 000)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 493 896	(14 395 480)
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	(2 655 299)	(502 766)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	838 597	(14 898 246)

Рисунок 12 – Отчет о финансовых результатах ООО
«Монолиттехносервис» за 2015 год. (2 часть)

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Бухгалтерский баланс

за _____ 2015 г.

Организация ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ФИНАНСОВО-
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ "МОНОЛИТИНВЕСТ"

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: (384 - тыс. руб., 385 - млн. руб.) _____

Местонахождение (адрес) _____

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц,
год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710001		
10207191		
2465004805		
74.14		
65		16
384		

Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3	4
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0
Основные средства	1150	1528614	1697993
Доходные вложения в материальные ценности	1160	1632602	1993897
Финансовые вложения	1170	19	39
Отложенные налоговые активы	1180	16242	16203
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0
Итого по разделу I	1100	3177477	3708132
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	116393	123724
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	236069	274075
Дебиторская задолженность	1230	2527044	3467553
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	103251	173675
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	354286	593875
Прочие оборотные активы	1260	4862	5772
Итого по разделу II	1200	3341905	4638674
БАЛАНС	1600	6519382	8346807
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	11020	11010
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	1340	8590	8590
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0
Резервный капитал	1360	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	280406	160600
Итого по разделу III	1300	300016	180200
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1410	988667	1406555

Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3	4
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0
Оценочные обязательства	1430	0	0
Прочие обязательства	1450	4433532	6319294
Итого по разделу IV	1400	5422199	7725849
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	358	360
Кредиторская задолженность	1520	793817	440398
Доходы будущих периодов	1530	0	0
Оценочные обязательства	1540	2992	0
Прочие обязательства	1550	0	0
Итого по разделу V	1500	797167	440758
БАЛАНС	1700	6519382	8346807

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Отчет о прибылях и убытках

за _____ 2015 г.

Организация ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ "МОНОЛИТИНВЕСТ"

Идентификационный номер налогоплательщика
Вид _____ экономической деятельности

Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Единица измерения: (384 - тыс. руб., 385 - млн. руб.)

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)
по ОКПО

ИНН
по ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС
по ОКЕИ

Коды	
0710002	
10207191	
2465004805	
74.14	
65	16
384	

Наименование показателя(2)	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Выручка	2110	909168	843553
Себестоимость продаж	2120	(500476)	(526279)
Валовая прибыль (убыток)	2100	408692	317274
Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	408692	317274
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	26873	7536
Проценты к уплате	2330	(111083)	(126841)
Прочие доходы	2340	276376	287677
Прочие расходы	2350	(437035)	(436367)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	163823	49279
Текущий налог на прибыль	2410	(44775)	(22506)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	11971	-12903
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	39	-252
Прочее	2460	714	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	119801	26521
СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	8590
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	119801	35111

ПРИЛОЖЕНИЕ И

БАШЕННЫЕ КРАНЫ
YONGMAO

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР В РФ
СК КРАНМАШ

STT153
8t

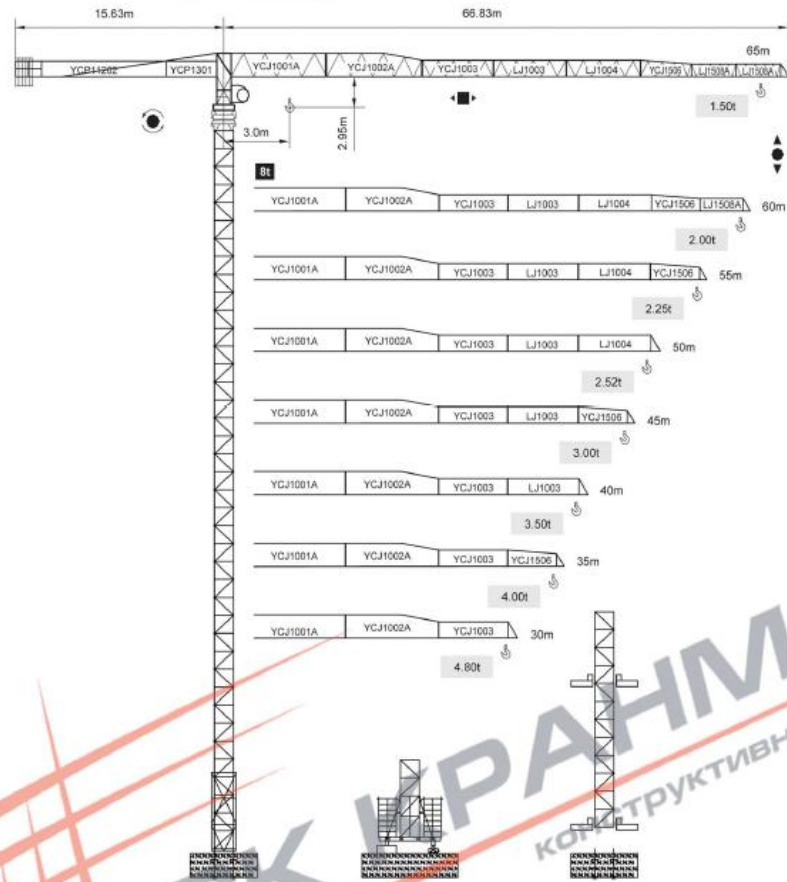
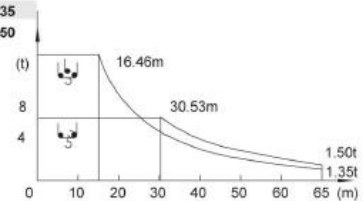


Таблица грузоподъемности / Load Chart

R (m)	Fall	R(C _{max}) (m)	C _{max} (t)	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65
65	↘	16.46	8.00	8.00	6.34	4.86	3.89	3.21	2.70	2.30	1.99	1.74	1.53	1.35
	↓	30.53	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.37	2.86	2.46	2.15	1.89	1.68	1.50
60	↘	18.14	8.00	8.00	7.12	5.50	4.44	3.69	3.13	2.70	2.36	2.08	1.85	
	↓	34.02	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.85	3.29	2.86	2.51	2.23	2.00	
55	↘	18.23	8.00	8.00	7.19	5.56	4.49	3.73	3.16	2.73	2.38	2.10		
	↓	34.19	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.89	3.32	2.88	2.53	2.25		
50	↘	18.16	8.00	8.00	7.16	5.53	4.46	3.71	3.15	2.71	2.37			
	↓	34.02	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.87	3.30	2.86	2.52			
45	↘	18.83	8.00	8.00	7.47	5.78	4.67	3.88	3.30	2.85				
	↓	35.30	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.45	3.00				
40	↘	19.05	8.00	8.00	7.57	5.86	4.73	3.94	3.35					
	↓	35.70	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.50				
35	↘	19.28	8.00	8.00	7.67	5.94	4.80	4.00						
	↓	35.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00						
30	↘	19.27	8.00	8.00	7.66	5.93	4.80							
	↓	30.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00							



-1-

Рисунок 13– Выдержка из спецификации крана STT-153 * информация с сайта <http://sk-kranmash.ru/>

ПРИЛОЖЕНИЕ К

БАШЕННЫЕ КРАНЫ
YONGMAO



STT153
8t

Механизм Mechanism						Мотор / Motor kW	
	m/min	t	m/min	t			
	30LFV20	0 – 40 0 – 48 0 – 80	4.0 2.0 0.75	0 – 20 0 – 24 0 – 40	8.0 4.0 1.5	500m	30
	45LFV20	0 – 40 0 – 80	4.0 1.5	0 – 20 0 – 40	8.0 3.0	1090m >1090m *	45
	30SWR20 ☆	0 – 40 0 – 80	4.0 2.0	0 – 20 0 – 40	8.0 4.0	360m	30/30
	24PQC20	0 – 6.5 0 – 30 0 – 60	4.0 4.0 2.0	0 – 3.2 0 – 15 0 – 30	8.0 8.0 4.0	340m	24/24/6
	DTC95A	0-57m/min					95N.m
	RTC190 ☆	0-0.7rpm					2x95N.m
	YMD50	0-0.7rpm					2x5.5
	RT	12.5-25m/min					2x2.6/5.2
		Электропитание / Power supply					kVA
380V (± 10%) 50 Hz		30LFV20 30SWR20 24PQC20: 50 45LFV20: 70					

Данные и технические спецификации не являются юридически обязательными, обратитесь к соответствующим инструкциям.
Specifications and data are not legally binding. For any technical information, please refer to corresponding instructions.

Рисунок 14– Выдержка из спецификации крана STT-153
(характеристика частей и механизмов)

* информация с сайта <http://sk-kranmash.ru/>

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

§ Е35-17. Монтаж башенных кранов кБк-160.2 (кб-403, кб-403а, кб-403б) грузоподъемностью 8 т из укрупненных узлов			
Нормы времени и расценки на 1 кран			
Наименование и состав работ	Монтажники строительных машин и механизмов	Н.вр.	№
		Расц.	
Монтаж крана	-	81,7 210 000,00 р.	1
В том числе:			
Разведение и закрепление флюгеров на ширину подкранового пути, установка и закрепление на рельсовом пути опорно-ходовой части крана в сборе с ходовыми тележками, поворотной платформой, монтажным подкосом, шкафом управления, механизмом поворота и монтажным барабаном	6 разр. -1 4" -1	7,1 18 405,82 р.	2
Загрузка плит балласта на поворотную платформу	4 разр. -1 3"-1	3,9 8 152,35 р.	3
Установка монтажного подкоса в рабочее положение, установка, регулировка и крепление тяг	6 разр. -1 4" -1	2,8 7 255,87 р.	4
Соединение портала в сборе с подвижной обоймой и промежуточной секцией с кронштейнами поворотной платформы, установка и крепление телескопических подкосов	То же	6,1 15 800,43 р.	5
Соединение оголовка в сборе с распоркой, монтажной стойкой, стойкой и верхней полусекцией с промежуточной секцией башни и крепление их болтами	и	3,2 8 292,42 р.	6
Установка кабины управления и крепление ее к балкам и проушине оголовка	и	3,2 8 292,42 р.	7
Установка монтажной стойки, стойки и канатных оттяжек на оголовке в рабочее положение, запасовка стрелового полиспаста и стрелового расчала с креплением серег на осях поворотной платформы	6 разр. -1 4" -1	8,7 22 552,03 р.	8
Подъем распорки башни в рабочее положение и выборка слабины стрелового полиспаста, подъем башни в вертикальное положение и крепление ее откидными болтами телескопических подкосов	То же	3,9 10 113,39 р.	9
Сборка стрелы из двух частей в сборе с грузовой кареткой и кареточной лебедкой, запасовка на блоки и лебедку кареточного каната	и	6,1 15 800,43 р.	10
Запасовка грузового каната на блоки, каретку и крюковую обойму с закреплением конца его в корне стрелы; запасовка каната ограничителя высоты подъема груза, навеска и крепление стрелы на башне; снятие серег стрелового расчала с осей поворотной платформы и крепление их на втулке стрелы	и	10,5 27 202,51 р.	11
Распасовка стрелового каната с грузовой лебедки и запасовка его на стреловую лебедку		1,1 2 857,52 р.	12
Частичный монтаж электрооборудования, осветительных проводов и арматуры с регулировкой всей аппаратуры, подсоединением питающего силового кабеля	5 разр. (электро-онтажник)	8,8 22 439,97 р.	13
Открепление крана от рельсовых путей, опробование, устранение дефектов монтажа, регулирование механизмов	6 разр. -1 4" -1	7,9 20 478,92 р.	14
Испытание крана в соответствии с требованиями Госгортехнадзора и сдача в эксплуатацию	6 разр.	6,2 18 405,82 р.	15
Погрузка инструмента, такелажа и монтажных приспособлений на автомобиль и разгрузка с автомобиля	2 разр.	2,2 3 950,11 р.	16

Рисунок 15– Изображение таблицы расценок монтаж кранов кБк-160.2.

ООО «Монолиттехносервис»

* Внутренний документ предприятия ООО «Монолиттехносервис»