

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

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, генеральный директор
ООО «Предприятие Спектр»
_____ А.В. Мелентьев
« ____ » _____ 2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
д.э.н., профессор
_____ И.А. Баев
« ____ » _____ 20 ____ г.

Разработка финансового механизма обеспечения камнерезной отрасли
оборудованием с участием иностранного поставщика на примере
ООО «Предприятие Спектр»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА МАГИСТРА
ЮУрГУ – 38.04.08.2018.209.ВКР

Консультант,

« ____ » _____ 20 ____ г.

Руководитель работы, д.э.н., проф.
_____ М.С. Кувшинов
« ____ » _____ 20 ____ г.

Консультант,

« ____ » _____ 20 ____ г.

Автор,
студент группы ВШЭУ₃ – 354
_____ А.В. Тельмяков
« ____ » _____ 20 ____ г.

Консультант,

« ____ » _____ 20 ____ г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель
_____ И.А. Мостовщикова
« ____ » _____ 20 ____ г.

АННОТАЦИЯ

Тельмяков А.В. Разработка финансового механизма обеспечения камнерезной отрасли оборудованием с участием иностранных поставщиков. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ-354, 88 с., 8 ил., 6 табл., библиограф. список – 30 наим., 1 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки финансового механизма обеспечения камнерезной отрасли оборудованием с участием иностранных поставщиков.

В работе рассмотрены теоретические основы финансов, рассмотрены функции финансовых механизмов на предприятии. Проведён анализ камнерезной отрасли. Был выполнен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Предприятие Спектр». В завершение работы были предложены меры для улучшения текущего финансового механизма по обеспечению камнерезной отрасли оборудованием с участием иностранного поставщика.

ANNOTATION

Telmyakov A.V. The development of a financial mechanism to provide stone cutting equipment with foreign suppliers.
– Chelyabinsk: SUSU, HSEM-354, 88 pages, 8 drawings, 6 tables, bibliography – 30 names, 1 applications.

Graduation qualification work was carried out with the purpose of developing a financial mechanism for providing stone cutting equipment with foreign suppliers.

In work theoretical bases of the finance are considered, functions of financial mechanisms at the enterprise are considered. The analysis of the stone cutting industry is carried out. The analysis of financial and economic activities of LLC "Enterprise Spektr" was carried out. At the end of the work, measures were proposed to improve the current financial mechanism for providing stone cutting equipment with the participation of a foreign supplier.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1 ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
1.1 Финансы в системе деятельности предприятия	10
1.2 Финансовый механизм	19
2 ХАРАКТЕРИСТИКА КАМНЕРЕЗНОЙ ОТРАСЛИ	
2.1 Эволюция обработки камня	26
2.2 Финансовые особенности камнерезной отрасли	34
2.3 Текущее состояние камнеобрабатывающей отрасли	38
2.4 Характеристика ООО «Предприятие Спектр»	48
2.5 Экономический анализ ООО «Предприятие Спектр»	49
2.6 Маркетинговое исследование рынка	58
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	77
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	83
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Пример графика лизинговых платежей	86

ВВЕДЕНИЕ

Экономические взаимодействия всех уровней окружают нас повсюду. Любое перемещение ресурсов, товаров, денег относится к финансам. Как известно, ресурсы всегда ограничены, а потребности безграничны. В этом и состоит трудность и главная задача экономики: удовлетворять многочисленные потребности человечества при помощи ограниченного количества ресурсов. Распределение этих ресурсов, взаимодействия субъектов экономической деятельности и составляют основу финансов. Финансовые механизмы – это основные пути и способы перемещения ресурсов как внутри отрасли экономики, так и между ними.

В современном мире, когда в экономике главенствуют крупные международные холдинги, границы между государствами уходят на второй план. Становится всё проще взаимодействовать с экономическими партнёрами за рубежом. Для некоторых фирм главным барьером остаётся языковой, а финансовые стёрты давно.

Тем не менее, небольшим фирмам приходится упорно работать, чтобы продержаться на международном рынке. Для успешного существования фирмы изобретают собственные пути взаимодействия с мировой экономикой. Каждая фирма использует свои финансовые механизмы.

Камнерезная отрасль сейчас не различает границ государств. Компании свободно работают друг с другом. В настоящий момент вся отрасль находится на этапе феноменального роста, подкрепляемом самым крупным заказом за последние 25 лет. В таких условиях необходимо не упустить момент и грамотно подойти к разработке и применению финансового механизма поставки оборудования. Каждое предприятие не может само обеспечивать себя инструментами, расходным материалом, оборудованием, химией для обработки камня. ООО «Предприятие Спектр» уже работает на данном рынке, однако, есть факторы, на которые можно воздействовать, обеспечивая увеличение рентабельности компании.

Объектом изучения является камнерезная отрасль Российской Федерации.

Целью работы является разработка и вынесение для обсуждения с руководством компании рекомендаций по усовершенствованию действующего финансового механизма поставки камнерезного оборудования.

В ходе исследования рынка и разработки рекомендаций, необходимо будет выполнить следующие задачи:

1) систематизация понятий о финансовом механизме и финансах коммерческих предприятий

2) анализ состояния камнерезной отрасли по поставкам и использованию специализированного оборудования

3) анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Предприятие Спектр»

4) анализ особенностей взаимодействия с иностранным поставщиком

5) разработка рекомендаций по совершенствованию финансового механизма поставки оборудования для камнерезной отрасли.

1 ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Финансы в системе деятельности предприятия

Финансы представляют собой экономические отношения, связанные с формированием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий расширенного воспроизводства.

Под централизованными финансами понимаются экономические отношения, связанные с формированием и использованием фондов денежных средств государства, аккумулируемых в государственной бюджетной системе и правительственных внебюджетных фондах, под децентрализованными финансами – денежные отношения, опосредующие кругооборот денежных фондов предприятий.

Финансы – неотъемлемая часть денежных отношений, поэтому их роль и значение зависят от того, какое место денежные отношения занимают в экономических отношениях. Однако не всякие денежные отношения выражают финансовые отношения.

Финансы отличаются от денег как по содержанию, так и по выполняемым функциям.

Деньги – это всеобщий эквивалент, с помощью которого прежде всего измеряются затраты труда ассоциированных производителей, а финансы – экономический инструмент распределения и перераспределения валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода, орудие контроля за образованием и использованием фондов денежных средств. Главное их назначение состоит в том, чтобы путем образования денежных доходов и фондов обеспечить не только потребности государства и предприятий в денежных средствах, но и контроль за расходованием финансовых ресурсов.

Финансы выражают денежные отношения, которые возникают между:

- 1) предприятиями в процессе приобретения товарно-материальных ценностей, реализации продукции и услуг;
- 2) предприятиями и вышестоящими организациями при создании централизованных фондов денежных средств и их распределении;
- 3) государством и предприятиями при уплате ими налогов в бюджетную систему и финансировании расходов;
- 4) государством и гражданами при внесении ими налогов и добровольных платежей;
- 5) предприятиями, гражданами и внебюджетными фондами при внесении платежей и получении ресурсов;
- 6) отдельными звеньями бюджетной системы;
- 7) органами имущественного и личного страхования, предприятиями, населением при уплате страховых взносов и возмещении ущерба, при наступлении страхового случая;
- 8) денежные отношения, опосредующие кругооборот фондов предприятий.

Главным материальным источником денежных доходов и фондов служит национальный доход страны – вновь созданная стоимость или стоимость валового внутреннего продукта за вычетом потребленных в процессе производства орудий и средств производства. Объем национального дохода определяет возможности удовлетворения общегосударственных потребностей и расширения общественного производства. Именно с учетом размеров национального дохода и его отдельных частей – фонда потребления и фонда накопления – определяются пропорции развития экономики и ее структура. Вот почему во всех странах придается важное значение статистике национального дохода.

Без участия финансов национальный доход не может быть распределен. Финансы – неотъемлемое связующее звено между созданием и использованием национального дохода. Финансы, воздействуя на производство, распределение и потребление, носят объективный характер. Они выражают определенную сферу производственных отношений и относятся к базисной категории.

Современная экономика не может существовать без государственных финансов. На определенных этапах исторического развития ряд потребностей общества могут финансироваться только государством. Это атомная промышленность, космические исследования, ряд новых приоритетных отраслей экономики, а также предприятия, которые необходимы всем (почта, телеграф и некоторые другие).

Финансы отражают уровень развития производительных сил в отдельных странах и возможности их воздействия на макроэкономические процессы в хозяйственной жизни.

Состояние экономики страны определяет состояние финансов. В условиях постоянного экономического роста, увеличения ВВП и национального дохода финансы характеризуются своей устойчивостью и стабильностью; они стимулируют дальнейшее развитие производства и повышение качества жизни граждан страны.

В условиях же экономического кризиса, спада производства, роста безработицы состояние финансов резко ухудшается, что выражается в крупных бюджетных дефицитах, финансируемых за счет внутренних и внешних государственных займов, эмиссии денег, а также в увеличении государственного долга и расходов по нему. Все это влечет за собой развитие инфляции, нарушение хозяйственных связей, увеличение взаимных неплатежей, появление денежных суррогатов, увеличение бартерных сделок, сложности с мобилизацией налогов, невозможность своевременного финансирования государственных расходов, снижение жизненного уровня широких слоев населения. Поэтому первостепенная роль в экономических и социальных отношениях принадлежит состоянию реальной сферы производства.

Финансовые ресурсы и финансовая политика.

По своему материальному содержанию финансы – это целевые фонды денежных средств, в совокупности представляющие финансовые ресурсы страны.

Главное условие роста финансовых ресурсов - увеличение национального дохода. Финансы и финансовые ресурсы – не тождественные понятия. Финансовые ресурсы сами по себе не определяют сущности финансов, не раскрывают их внутреннего содержания и общественного назначения. Финансовая наука изучает не ресурсы как таковые, а общественные отношения, возникающие на основе образования, распределения и использования ресурсов; она исследует закономерности развития финансовых отношений.

Хотя финансы относятся к базисной категории, они во многом зависят от проводимой правительствами финансовой политики.

Финансы – это прежде всего распределительная категория. С их помощью осуществляется вторичное распределение или перераспределение национального дохода.

Социально-экономическая сущность финансовых отношений состоит в исследовании вопроса - за счет кого государство получает финансовые ресурсы и в чьих интересах использует эти средства.

Гигантское развитие производительных сил в XX в., особенно во второй его половине, научно-технический прогресс, расширение функций государства, демократизация общественной жизни в странах с развитой рыночной экономикой обусловили существенные изменения в сфере государственных финансов - значительная часть мобилизуемых правительством средств стала перераспределяться в пользу широких слоев населения. Прежде всего это крупная доля средств, направляемых на социальные цели. В связи с требованиями научно-технической революции особенно возросли расходы на образование. В ряде стран, например, в Великобритании, было национализировано здравоохранение и создана Национальная служба здравоохранения. Получили значительное развитие внебюджетные социальные фонды.

Однако рост социальных расходов не означает, что распределительные процессы осуществляются только в интересах трудящихся масс. В ведущих капиталистических странах до сих пор сохраняются крупные военные расходы,

затраты по выплате процентов и погашению государственного долга, при которых получателями средств выступают монополии, входящие в военно-промышленный комплекс, страховые компании, банковские монополии, акционерные общества и др.

Характер распределительных процессов во многом определяется уровнем милитаризации экономики. В странах с высокими военными расходами затраты на социальные цели ниже, а в странах с низкими военными расходами социальные расходы выше.

В СССР послевоенный период характеризовался высоким уровнем расходов на военные цели, неэффективным использованием средств на финансирование народного хозяйства, остаточным принципом финансирования социальных затрат.

Распределительные процессы происходят не только через финансы, но и через цены и кредит. Как известно, цена есть денежное выражение стоимости товара. Прежде чем произойдет распределение национального дохода, товар должен быть реализован. Цена предопределяет величину денежных средств, поступающих от реализации продукции к ее собственникам и выступает исходной основой дальнейшего распределительного процесса. В 90-е годы в условиях гиперинфляции в Российской Федерации произошел резкий рост цен и распределительная функция цены усилилась. Цены также регулируют спрос и предложение на товары и тем оказывают воздействие на воспроизводство.

Финансы и кредит. Крупные распределительные процессы протекают в сфере кредитных отношений. Финансы и кредит - взаимосвязанные категории. В сочетании они обеспечивают кругооборот денежных фондов предприятий на расширенной основе. В Российской Федерации кредитные ресурсы привлекаются для покрытия бюджетного дефицита.

Кредит представляет собой движение ссудного фонда, осуществляемого через банковскую систему и специальные финансово-кредитные институты.

Банки аккумулируют свободные денежные средства предприятий и населения и передают их на основе обеспеченности, возвратности, платности и срочности предприятиям, нуждающимся в них. Если финансы выражают одностороннее и безвозмездное движение стоимости, то кредит должен быть в обусловленный срок возвращен кредитору с уплатой по нему заранее установленных процентов.

Функции финансов. Сущность финансов проявляется в их функциях. Финансы выполняют две основные функции: распределительную и контрольную. Эти функции осуществляются финансами одновременно. Каждая финансовая операция означает распределение общественного продукта и национального дохода и контроль за этим распределением.

1. Распределительная функция проявляется при распределении национального дохода, когда происходит создание так называемых основных, или первичных доходов. Их сумма равна национальному доходу. Основные доходы формируются при распределении национального дохода среди участников материального производства. Они делятся на две группы:

1) зарплата рабочих, служащих, доходы фермеров, крестьян, занятых в сфере материального производства;

2) доходы предприятий сферы материального производства.

Однако первичные доходы еще не образуют общественных денежных фондов, достаточных для развития приоритетных отраслей народного хозяйства, обеспечения обороноспособности страны, удовлетворения материальных и культурных потребностей населения. Необходимо дальнейшее распределение или перераспределение национального дохода, связанное:

1) с межотраслевым и территориальным перераспределением средств в интересах наиболее эффективного и рационального использования доходов и накоплений предприятий и организаций;

2) наличием наряду с производственной непроизводственной сферы, в которой национальный доход не создается (просвещение, здравоохранение, социальное страхование и социальное обеспечение, управление);

3) перераспределением доходов между различными социальными группами населения.

В результате перераспределения образуются вторичные, или производные доходы. К ним относятся доходы, полученные в отраслях непроеизводственной сферы, налоги (подходный налог с физических лиц и др.). Вторичные доходы служат для формирования конечных пропорций использования национального дохода.

Активно участвуя в распределении и перераспределении национального дохода, финансы способствуют трансформации пропорций, возникших при первичном распределении национального дохода, в пропорции его конечного использования. Доходы, создаваемые в ходе такого перераспределения, должны обеспечить соответствие между материальными и финансовыми ресурсами и прежде всего между размером денежных фондов и их структурой, с одной стороны, и объемом и структурой средств производства и предметов потребления – с другой.

Перераспределение национального дохода в Российской Федерации происходит в интересах структурной перестройки народного хозяйства, развития приоритетных отраслей экономики (сельское хозяйство, транспорт, энергетика, конверсия военного производства), в пользу наименее обеспеченных слоев населения (пенсионеры, студенты, одинокие и многодетные матери).

Таким образом, перераспределение национального дохода происходит между производственной и непроеизводственной сферами народного хозяйства, отраслями материального производства, отдельными регионами страны, формами собственности и социальными группами населения.

Конечная цель распределения и перераспределения национального дохода и ВВП, совершаемых с помощью финансов, состоит в развитии производительных сил, создании рыночных структур экономики, укреплении государства, обеспечении высокого качества жизни широких слоев населения. При этом роль финансов подчинена задачам повышения материальной заинтересованности

работников и коллективов предприятий и организаций в улучшении финансово-хозяйственной деятельности, достижении наилучших результатов при наименьших затратах.

2. Контрольная функция. Будучи инструментом формирования и использования денежных доходов и фондов, финансы объективно отражают ход распределительного процесса. Контрольная функция проявляется в контроле за распределением ВВП по соответствующим фондам и расходованием их по целевому назначению.

В условиях перехода на рыночные отношения финансовый контроль направлен на обеспечение динамичного развития общественного и частного производства, ускорение научно-технического прогресса, всемерное улучшение качества работы во всех звеньях народного хозяйства. Он охватывает производственную и непроизводственную сферы. Нацелен на повышение экономического стимулирования, рациональное и бережливое расходование материальных, трудовых, финансовых ресурсов и природных богатств, сокращение непроизводительных расходов и потерь, пресечение бесхозяйственности и расточительства.

Одна из важных задач финансового контроля – проверка точного соблюдения законодательства по финансовым вопросам, своевременности и полноты выполнения финансовых обязательств перед бюджетной системой, налоговой службой, банками, а также взаимных обязательств предприятий и организаций по расчетам и платежам.

Контрольная функция финансов проявляется также через многогранную деятельность финансовых органов. Работники финансовой системы и налоговой службы осуществляют финансовый контроль в процессе финансового планирования, при исполнении доходной и расходной частей бюджетной системы. В условиях развития рыночных отношений направления контрольной работы, формы и методы финансового контроля существенно меняются.

3. Помимо распределительной и контрольной функции финансы выполняют также регулируемую функцию. Эта функция связана с вмешательством государства через финансы (государственные расходы, налоги, государственный кредит) в процесс воспроизводства. Однако на сегодняшний день регулирующая функция в России развита слабо.

4. В условиях рыночных отношений финансы должны также выполнять стабилизационную функцию. Ее содержание заключается в том, чтобы обеспечить для всех хозяйствующих субъектов и граждан стабильные условия в экономических и социальных отношениях. Особое значение при этом имеет вопрос о стабильности финансового законодательства, поскольку без этого невозможно осуществление инвестиционной политики в производственную сферу со стороны частных инвесторов. Достижение стабилизации рассматривается Правительством РФ как необходимое условие для перехода рыночной экономики к социально ориентированному экономическому росту.

Финансовый механизм. Функция финансов реализуется через финансовый механизм, включающий совокупность организационных форм финансовых отношений в народном хозяйстве, порядок формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, методы финансового планирования, формы управления финансами и финансовой системой, финансовое законодательство. В условиях углубления рыночных реформ применяется качественно новый финансовый механизм. Это касается взаимоотношений предприятий и населения с бюджетной системой, внебюджетными фондами, органами имущественного, личного страхования и др.

Важный элемент финансового механизма - финансовое планирование, которое прежде всего относится к бюджетному планированию.

В Российской Федерации разрабатывается перспективный финансовый план в целях:

1) информирования законодательных (представительных) органов о предполагаемых среднесрочных тенденциях развития экономики и социальной сферы;

2) комплексного прогнозирования финансовых последствий разрабатываемых реформ, программ, законов;

3) выявления необходимости и возможности осуществления в перспективе мер в области финансовой политики;

4) отслеживания долгосрочных негативных тенденций и своевременного принятия соответствующих мер.

Перспективный финансовый план разрабатывается на три года:

1) первый год – это год, на который составляется бюджет;

2) следующие два года – плановый период, на протяжении которого прослеживаются реальные результаты заявленной экономической политики.

Исходной базой для формирования перспективного финансового плана служит бюджет на текущий год. перспективный финансовый план законодательно не утверждается.

1. 2 Финансовый механизм.

В широком смысле финансовый механизм представляет собой совокупность способов организации финансовых отношений применяемых обществом в целях обеспечения благоприятных условий для экономического развития. Финансовый механизм включает виды, формы и методы организации финансовых отношений, способы их количественного определения.

Структура финансового механизма довольно сложна. В нее входят различные элементы, соответствующие разнообразию финансовых отношений. Именно множественность финансовых взаимосвязей предопределяет применение большого количества элементов финансового механизма.

Для эффективного использования финансов большое значение имеет осуществление финансового планирования и прогнозирования. Нормативное оформление применяемых способов организации финансовых отношений (налогов, расходов и пр.), контроль за правильностью применения различных видов, форм и методов финансовых отношений.

Таким образом, основными звеньями (элементами) финансового механизма является:

- 1) финансовое планирование и прогнозирование;
- 2) финансовые показатели, нормативы и лимиты;
- 3) управление финансами;
- 4) финансовые рычаги и стимулы;
- 5) финансовый контроль.

В зависимости от особенностей отдельных подразделений общественного хозяйства и на основе выделения сфер и звеньев финансовых отношений финансовый механизм подразделяется на финансовый механизм предприятий и хозяйственных организаций, страховой механизм, механизм функционирования государственных финансов и т.п. В свою очередь, каждая из этих сфер включает отдельные структурные звенья.

Каждая сфера и отдельное звено финансового механизма являются составной частью единого целого. Они взаимосвязаны и взаимозависимы. Вместе с тем сферы и звенья функционируют относительно самостоятельно, что вызывает необходимость постоянного согласования составляющих финансового механизма. Внутренняя увязка составных звеньев финансового механизма является важным условием его действенности.

Таким образом можно сделать вывод, что финансовый механизм – совокупность форм и методов, инструментов и рычагов формирования и использования фондов финансовых ресурсов с целью обеспечения разнообразных потребностей государства, хозяйствующих субъектов и населения.

Постепенно с развитием новых форм финансовых отношений усложняется финансовый механизм.

В более узком смысле финансовый механизм можно определить как действия финансовых рычагов, выражающихся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов.

Существует множество точек зрения на определение структуры финансового механизма.

Литовских А.М. рассматривает структуру финансового механизма, как пять взаимосвязанных элементов:

- 1) финансовые методы;
 - 2) финансовые рычаги;
 - 3) правовое обеспечение;
 - 4) нормативное обеспечение;
 - 5) информационное обеспечение.
- 6) Рассмотрим подробнее данные элементы.

Финансовый метод можно определить как способ действия финансовых отношений на хозяйственный процесс, которые действуют в двух направлениях: по линии управления движением финансовых ресурсов и по линии рыночных коммерческих отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, с материальными стимулированием и ответственностью за эффективным использованием денежных фондов. Рыночное содержание в финансовые методы вкладывается не случайно. Действие финансовых методов проявляется в образовании и использовании денежных фондов.

Финансовый рычаг представляет собой прием действия финансового метода. К финансовым рычагам относятся прибыль, доходы, амортизационные отчисления, экономические фонды целевого назначения, финансовые санкции, арендная плата, процентные ставки по ссудам, депозитам, облигациям, паевые взносы, вклады в уставный капитал, портфельные инвестиции, дивиденды, дисконт, котировка валютного курса рубля и т.п.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма включает законодательные акты, постановления, приказы, циркулярные письма и другие правовые документы органов управления.

Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма образуют инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания и разъяснения и т.п.

Информационное обеспечение функционирования финансового механизма состоит из разного рода и вида экономической, коммерческой, финансовой и прочей информации. К финансовой информации относится осведомление о финансовой устойчивости и платежеспособности своих партнеров и конкурентов, о ценах, курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом и валютном рынках и т. п.; сообщение о положении дел на биржевом, внебиржевом рынках, о финансовой и коммерческой деятельности любых достойных внимания хозяйствующих субъектах; различные другие сведения.

Существует и другая точка зрения. Механизм финансового менеджмента представляет собой совокупность основных элементов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений в области финансовой деятельности предприятия.

В структуру механизма финансового менеджмента входят следующие элементы:

1. Система регулирования финансовой деятельности включает:

1.1. Государственное нормативно-правовое регулирование финансовой деятельности предприятия (принятие законов и других нормативных актов, регулирующих финансовую деятельность предприятий).

1.2. Рыночный механизм регулирования финансовой деятельности предприятия. Этот механизм формируется прежде всего в сфере финансового рынка в разрезе отдельных его видов и сегментов.

1.3. Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов финансовой деятельности предприятия. Механизм такого регулирования формируется в

рамках самого предприятия, соответственно регламентируя те или иные оперативные управленческие решения по вопросам его финансовой деятельности.

2 Система внешней поддержки финансовой деятельности предприятия включает:

2.1. Государственное и другие внешние формы финансирования предприятия.

2.2. Кредитование предприятия. Этот механизм основан на предоставлении предприятию различными кредитными институтами разнообразных форм кредита.

2.3. Лизинг (аренда). Этот механизм основан на предоставлении в пользование предприятию целостных имущественных комплексов, отдельных видов необоротных активов за определенную плату на предусмотренный период.

2.4. Страхование. Механизм страхования направлен на финансовую защиту активов предприятия и возмещение возможных его убытков при реализации отдельных финансовых рисков.

2.5. Прочие формы внешней поддержки финансовой деятельности предприятия. (лицензирование, государственную экспертизу инвестиционных проектов).

3. Система финансовых рычагов включает следующие основные формы воздействия на процесс принятия и реализации управленческих решений в области финансовой деятельности:

- 1) цену;
- 2) процент;
- 3) прибыль;
- 4) амортизационные отчисления;
- 5) чистый денежный поток;
- 6) дивиденды;
- 7) синергизм;
- 8) пени, штрафы, неустойки;
- 9) прочие экономические рычаги.

4. Система финансовых инструментов состоит из следующих контрактных обязательств, обеспечивающих механизм реализации отдельных управленческих решений предприятия и фиксирующих его финансовые отношения с другими экономическими объектами:

- 1) платежные инструменты (платежные поручения, чеки, аккредитивы и т.п.);
- 2) кредитные инструменты (договоры о кредитовании, векселя и т.п.);
- 3) депозитные инструменты (депозитные договоры, депозитные сертификаты и т.п.);
- 4) инструменты инвестирования (акции, инвестиционные сертификаты и т.п.);
- 5) инструменты страхования (страховой договор, страховой полис и т.п.);
- 6) прочие виды финансовых инструментов.

На основе всего изложенного можно сказать, что эффективный механизм финансового менеджмента позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций финансового управления предприятием.

2 ХАРАКТЕРИСТИКА КАМНЕРЕЗНОЙ ОТРАСЛИ

Гранит – это одна из самых плотных горных пород. К тому же, гранит имеет низкое водопоглощение и высокую устойчивость к морозу и загрязнениям. Именно поэтому гранит используется как внутри помещения, так и снаружи. В интерьере гранит применяется для отделки стен, лестниц, создания столешниц, колонн и каминов. Как правило, гранит рекомендуется использовать для напольного покрытия, потому что у него низкие показатели истираемости и высокая ударопрочность и морозостойкость. Он просто незаменим для облицовки наружных площадок, так как поверхности гранита можно придать ярко выраженный противоскользящий эффект. Гранит – слово в переводе с итальянского означает "зернистый". Этот камень является самым прочным природным камнем, издавна из гранита возводили стены, укрепления и такая популярность камня перетекла в использование его в интерьере и экстерьере зданий. Колонны, фасады, ступени, подоконники и другие изделия из гранита прочно укрепились в дизайне и архитектуре нашего времени. Добыча гранита ведется по всему миру, почти в каждой стране есть свои карьеры с разными породами камня, известные большие месторождения в Китае, Турции, Испании. Гранит (от лат. *granum* – зерно) - очень плотный (2,6– 2,7 т/м³) и прочный камень (его прочность при сжатии – 90-250 МПа, а это вдвое больше, чем у мрамора). Наиболее долговечны мелкозернистые породы с размером зерен до 2 мм, наименее - с зернами крупнее 10 мм. Камень устойчив к химическим загрязнениям и морозу, не меняет своих свойств в течение 300 циклов замерзания и оттаивания. При таких характеристиках гранит может использоваться в местах, где требуется большая "выносливость", – в качестве ступеней и бордюрного камня, брусчатки для мостовых, облицовки станций метро, магазинов. В интерьере – это плиты для облицовки полов, стен и каминов, подоконники и столешницы, лестницы, колонны и балясины. Гранит в отличие от мрамора не требует дополнительной защиты от механических повреждений и воздействия

кислотосодержащих жидкостей. Массивность и плотность гранита, его широкие фактурные возможности (свойство принимать зеркальную полировку, при которой на свету проявляется радужная игра вкраплений слюды; скульптурная выразительность неполированного шершавого камня, поглощающего свет) делают гранит одним из основных материалов монументальной скульптуры. Гранит также используют для изготовления обелисков, колонн и в качестве облицовки различных поверхностей. Ни один другой облицовочный материал не сравнится с гранитом по прочности и долговечности. Проекты и интерьеры с его использованием становятся самыми изысканными, ведь оттенки и рисунки, созданные природой, бесконечно разнообразны и неповторимы. Гранит не боится основного врага всех видов покрытия - воды и резкой смены температуры, так как не имеет трещин. Устойчив к воздействию агрессивных химических соединений, не впитывает масло и нефтепродукты. Гранит – магматическая горная порода, богатая кремнезёмом. Одна из самых распространённых пород в земной коре. Структура гранита обычно полнокристаллическая, нередко порфириовидная и гнейсовидно-полосчатая. По своим физико-механическим свойствам гранит – прекрасный строительный материал. Массивность и плотность гранита, его широкие фактурные возможности (свойство принимать зеркальную полировку, при которой на свету проявляется радужная игра вкраплений слюды; выразительность неполированного шершавого камня, поглощающего свет) делают гранит одним из основных материалов, используемых для облицовки различных зданий и сооружений.

2.1 Эволюция обработки камня

Рассмотрим историю и некоторые этапы обработки камня. Наиболее древние из известных нам технологий обработки камня относятся к древнему Египту. Египетские каменные постройки делятся на два типа. Первый - это постройки, сооруженные из небольших камней, поднятых руками самих рабочих, второй тип

– постройки из больших каменных глыб, поднятых уже с помощью какого-либо приспособления, так называемые мегалитические постройки, к числу которых и относятся пирамиды.

В постройках первого рода гладкая, обтесанная поверхность камня была обращена наружу, в постройках второго типа, где, при колоссальных размерах и громадной тяжести глыб, для устойчивости была чрезвычайно важна плотность прилегания камней друг к другу, их клали гладкой стороной внутрь.

Все лучшие постройки Египта построены по второму способу. Все работы пирамид – расчистка площадки под строительство, дальнейшее углубление в скалу, как и само возведение пирамид и храмов со всеми окружающими их службами, были связаны с бесконечной обработкой камня.

Строительные формы каменных изделий бывали самые различные. Древнем царстве делали круглые с вертикальными желобками колонны, круглые балки потолка, выступающие части стен, карнизы, фризy, рельефы, статуи. Устраивались сложные, закрывающие доступ в склеп преграды в виде фигурных тяжелых пробок и плит, вырезанных из камня.

Эволюция в обработке твердых пород камня проходила множество этапов. Шлифовать и полировать приходилось не только известняк – основной строительный материал, но и твердые горные породы: гранит, диорит, базальт и другие, которые все чаще применялись в строительстве.

Гранитные блоки отличаются еще плохой отделкой. Что же касается внешней облицовки этой пирамиды, то в ней мы вовсе не найдем гранита. Верх пирамиды обшит белым известняком, а цоколь – базальтовыми блоками.

Как обрабатывали гранит. Гранит относится к группе таких пород, которые не режутся медными резцами. Существовало несколько способов разравнивания бесформенных отколотых от валунов глыб гранита. Простейшим из них была оббивка. Желваком твердого камня методически наносили удары. От поверхности гранита откалывались мелкие кусочки камня. В результате блок покрывался мелкими выемками.

Во внутренних покаях некоторых староегипетских пирамид, например во входе в пирамиду Хафра, целые гранитные стены состоят из камней, лицевая сторона которых имеет такие щербинки.

Иногда оббивкой обрабатывали и мягкий камень. Так, на одной известняковой плите с рельефом времени Раннего царства сохранились следы, позволяющие судить о технике работы. Рисунок и иероглифы рождались вчерне под ударами желвака камня, а прямые линии делались с помощью медного резца.

На первый взгляд кажется маловероятным, чтобы вся огромная площадь поверхности твердого камня, затраченного на сооружение пирамидных комплексов, могла быть обработана столь трудоемким способом.

Оббивая камень-заготовку желваком, человек со времен палеолита изготавливал все основные орудия. Многие наскальные рисунки Египта выполнены в этой же технике, именуемой археологами точечной. От V и IV тысячелетий до нас дошло из Египта множество больших и малых каменных орудий, изготовленных способом оббивки. Все эти древнеегипетские орудия и другие изделия из камня обнаруживают высокую технику обработки камня.

В одной из египетских гробниц примерно того же времени археологи нашли 17 кремневых ножичков с очень острыми режущими краями. При тщательном изучении установили, что все они могут быть вложены в один кусок кремня.

Египтяне имели опыт производства каменных орудий. Свойства материала были хорошо изучены. Камнеделы, обладая превосходным глазомером, наносили математически точные удары. Была рассчитана не только сила удара, но и направление, что очень важно при работе с камнем, а в особенности с кремнем.

Кремневые орудия в процессе работы изнашивались, ломались, и древние мастера, по мере того как эти орудия становились непригодными, выбрасывали их. Современные ученые, изучающие остатки этих орудий, во множестве разбросанные вокруг развалин староегипетских строений, не всегда могут точно установить первоначальный вид и назначение их.

Такие каменные орудия, как сверла-полумесяцы, ножички, скребки и другие, изнашивались довольно быстро, но их рабочий край (лезвие) можно было легко подправить оббивкой и отжимной ретушью.

Немногим больше требовалось времени, чтобы сделать сверла, молоты, киркообразные орудия.

Египтяне начала III тысячелетия умели сверлить камень. Они снимали сравнительно большие плоскости каменных блоков известняка сверлением. Археологи, изучавшие ступенчатые пирамиды третьей династии, обратили внимание на то, что у подножия этих гробниц лежало немало блоков, на которых было сделано много углублений, расположенных одно возле другого.

Сверло при работе ставилось так, что каждое последующее сверление снимало часть перегородок от предыдущего сверления. Тут же были подобраны сотни небольших кремневых сверл, вид которых разнообразен, но преобладает все же форма полумесяца.

Твердость кремня вдвое превышает твердость известняка, поэтому никакого абразива при сверлении известняка кремневыми сверлами не требовалось. Назначение кремневых сверл-полумесяцев станет еще более ясным, если мы учтем, что среди блоков со множеством углублений были обнаружены и такие, на которых диаметр ямок точно совпадает с размером некоторых кремневых сверл, поднятых здесь же.

Сверло при этом ставили каждый раз так, что в результате работы все ямки оказывались расположенными по одной прямой. После высверливания ряда ямок остатки перегородок легко снимались медными резцами или ударами камня-молота. Разравнивая и шлифуя затем эти ямки, можно было получить желобки наподобие тех, которые образовывали систему дренажа в пирамидных сооружениях.

Сочетая высверливание углублений с последующим разравниванием, можно было сделать соединения камней, применявшиеся при кладке, а также украшения-рельефы, фигурные камни и многое другое.

Применение медных резцов и сверл. Царский каменный саркофаг был зачастую настоящим чудом мастерства камнеделов. Чаще всего его делали из гранита или базальта. Самое трудное заключалось в устройстве соединения крышки с саркофагом.

В большинстве случаев крышка закрывалась горизонтально. Однако она не просто накладывалась на верх, а скользила в специальных пазах, которые были выпилены по верху боковых краев каменного гроба. Боковые стороны каменной плиты-крышки соответствовали пазам. Так делали в древнем Египте всевозможные деревянные шкатулки.

Однако ясно, что одно дело – сделать вырез в сравнительно легко поддающемся материале – дереве и совсем другое – в твердом камне – граните, базальте. При этом надо помнить следующее. Чтобы тяжелая каменная плита скользила в пазах и плотно закрывала отверстие, вся работа должна была быть выполнена с большой точностью.

Углубление в гранитных саркофагах высверливалось теми же орудиями, о которых сказано выше. Остатки же перегородок от сверления снимали оббивкой или отесыванием, смотря по тому, с каким материалом имели дело в данном случае камнеделы.

Судя по следам, оставленным на внешних стенах этих каменных ящиков, они выпиливались из природных глыб скалы. То же можно сказать и о каменных крышках.

Техника пиления камня. При создании гранитных и базальтовых блоков облицовки (а они иногда имели весьма сложную форму) каменщики прибегали также к пилению.

Использовалась пила отличная от привычного для нас понимания, ибо она представляла собой полоску меди толщиной 3–4 мм, как об этом можно судить по ширине пропила, и не имела зубьев. Длина пил колебалась. Исходя из длины пропила на гранитном саркофаге Хуфу, можно сказать, что существовали и пилы длиной не менее 1,64 м. Известны также камни с пропилом длиной 8 см.

Режущий край этих пил, как предполагают специалисты, слегка закруглен. У каменщиков, по-видимому, был целый набор медных пил, необходимых для распила разного размера камней. Можно также предполагать, что эти инструменты были снабжены деревянными ручками, как и медные пилы, предназначенные для продольной распиловки дерева.

Древние каменщики прибегали к пилению твердого камня не только тогда, когда хотели распилить его: иногда на лицевой стороне гранитного блока делали вертикальные пропилы (известны пропилы глубиной 5–15 см). То были ориентиры для работников, обрабатывавших поверхность блока. Они оббивали, а затем шлифовали эту сторону блока до тех пор, пока она не сравнивалась с дном желобка-пропила.

Пилы и сверла из меди, мягкого металла, могли совершать работу лишь с помощью абразива, главным образом кварцевого песка. При вращении сверла и движении пилы из меди твердые песчинки давлением на Инструмент внедрялись в него, превращались таким образом во временные крошечные зубья, которые и снимали поверхность твердого камня.

При этом в результате трения о кварцевый песок и частично о твердый камень медный инструмент изнашивался. Об этом свидетельствует медная зелень, обнаруженная во многих бороздках пропила.

Какова была норма разработки известняковой породы при строительстве скальных гробниц. Не найдено данных относительно производительности труда при обработке твердого камня.

Известно, что в первой половине XIX в., когда еще не делали стальных инструментов, для распиловки железной пилой и песком гранитного блока размером 2,4x1,2 м требовалось 16 месяцев работы по 10 часов в день. У нас нет оснований думать, что египтяне в эпоху Древнего царства могли выполнять эту работу быстрее. Более вероятно, что в древнем Египте на это уходило еще больше времени.

Последней операцией по обработке лицевых сторон облицовочных камней, как и внешней поверхности каменных саркофагов, статуй, сосудов, была шлифовка, а в случаях, когда материалом служил твердый камень, полировка.

Обработка поверхности и шлифовка камня. После сверления, пиления и отесывания на камне, разумеется, оставались борозды, шероховатости, которые снимались кремневыми скребками и шлифовальными камнями, применявшимися и при работе с деревом. Большое количество таких скребков было найдено возле пирамид третьей и четвертой династий Сехемхета и Менкаура.

Одним из способов обработки поверхности камня, унаследованного каменщиками III тысячелетия от предыдущих поколений, было шлифование. Разравниванием достигали того, что камни при кладке облицовки пирамид подходили одни к другому так близко, что практически между ними не было щели. Достаточно сказать, что зазор в некоторых случаях был равен 0,5 мм.

Обработка облицовочных камней пирамиды Хафра была такова, что исследователю, впервые изучавшему ее, не удалось просунуть между блоками даже лезвие перочинного ножа. Судя по многочисленным изображениям на стенах гробниц, шлифовка производилась булыжником, зажатым в руке. Исследователи считают, что в качестве шлифовального камня мог использоваться песчаник.

В этом случае очень твердые песчинки кварцевого песка, входившие в его состав, совершали работу по разравниванию поверхности. Время от времени шлифуемый камень поливали водой, чтобы смыть песчинки, отломившиеся от камня, так как в процессе работы часть из них теряла свои острые грани. После этого мастера продолжали работу, отнимавшую не меньше сил, чем другие виды каменных работ.

При шлифовании, возможно, применялись также желваки таких твердых горных пород, как халцедон и агат. Опыты исследователей показывают, что трением этих желваков по граниту можно его разровнять.

Заглаживание поверхности гранита производилось так же, как и мягких пород камня, -трением небольшого желвака песчаника, зажатого в руке, и водой. Опыты показывают, что трением тяжелого кремневого желвака с применением воды (для смыва пульпы) удастся разровнять поверхность гранита.

Разравниванию, главным образом шлифованием, камни внешней и внутренней облицовки подвергались с пяти сторон. Четыре стороны – стыка с соседними блоками – шлифовались. Пятая – лицевая – в случае облицовки твердым камнем, кроме того, часто полировалась до блеска. Лишь сторона, противоположная лицевой, оставалась грубо обработанной, как, впрочем, все камни кладки, а также забутовки, где она производилась.

Шлифовка была нужна не только для лучшей отделки камня, его лицевых сторон, но и для создания из камня почти водонепроницаемых конструкций. При разравнивании поверхности мастера пользовались доской, стороны которой были покрыты красной краской. Если провести такой доской по камню, то на буграх его останется краска, указывающая, где еще надо снять поверхность блока.

Окончательная полировка камня. Количество превосходно отполированного гранита и базальта особенно велико в храмах фараонов Хафра и Менкаура. Общая же площадь отполированного гранита, базальта и других камней, использованных в сооружениях четвертой-восьмой династий, была очень велика.

Вопрос о том, как производилась полировка, до конца не выяснен. Теоретически можно допустить, что роль эту выполнял также песок, возможно, более мелкий, получившийся как отход при шлифовке. Его могли собирать, а затем, как предполагают, употребляли подобно современным полировочным порошкам.

Благодаря тому что камень уже за тысячелетия до того времени, о котором идет речь (первая половина III тысячелетия), стал широко применяться в Египте в качестве материала для изготовления самых различных орудий, предметов обихода и украшений, он стал в руках камнеделов привычным материалом. Камнерезов не останавливали ни твердость, ни хрупкость

2.2 Финансовые особенности камнерезной отрасли

Изделия из камня были популярны во все времена. Они считались признаком достатка. Они считались мистическими и даже магическими. Например в Китае нефрит высоко ценится, китайцы называют его «камнем жизни», он считается их национальным камнем. Нефрит в Китае ценился порой выше золота и серебра, так как считалось, что этот камень приносит благополучие.

Китайские философы приписывали нефриту пять основных достоинств, отвечающих шести душевным качествам; его мягкий блеск олицетворяет милосердие, его твёрдость - умеренность и справедливость, полупрозрачность - символ честности, чистота - воплощение мудрости, и его изменяемость олицетворяет мужество. Старинная китайская пословица гласит: «Золото имеет цену, нефрит же бесценен». Конфуций говорил о хорошем человеке: «Его мораль чиста, как нефрит». Множество пословиц китайского языка, описывающие моральные качества человека, связаны с нефритом. Одна из самых распространенных: «Неотполированный нефрит не сверкает».

Ситуация неизменна и сейчас. Наоборот, в Китае на волне экономического рорста возрос и уровень жизни. Теперь каждая уважающая компания старается облицовывать свои здания, входные группы и внутренние помещения натуральным камнем. Существует даже традиция, когда перед зданием помещается глыба необработанного камня, которая напоминает собой очертания скульптуры, или же представляющая для владельца особую ценность.

Популярность натурального камня объясняет и неповторимость его природного рисунка. Изделия из камня с одного и того же месторождения будут иметь разные узоры, расположение естественных жил и трещин.

Однако, в российской камнерезной отрасли предприятиям приходится тяжело. Очень много факторов, осложняющих работу на протяжении всего года.

Самое сложное время для камнерезов – это зима. Данный бизнес тесно связан со строительной отраслью. Строительные работы зимой практически не ведутся.

Монтаж натурального камня всегда связан с применением растворов, клеев, затирок. То есть, все тем, для чего нужна вода и положительные температуры.

Проблемы зимнего периода работы не заканчиваются на практически полном отсутствии заказов. Все работы по камню (отделение глыб от массива в карьере, пасеровка блоков, финальная резка камня) проводятся с использованием воды. При работе в карьере вода используется при разбавлении реагента (НРС – невзрывного разрушающего состава) для отделения глыбы или блока от массива. Этот способ добычи безвзрывной, но достаточно эффективный, чтобы дать хорошую производительность. При одном взрыве энергия расходуется по всему массиву породы на расстояние до нескольких километров. Таким образом, можно испортить весь камень в карьере одним неправильным взрывом.

Кроме нехватки заказов, есть ещё и проблема дефицита блочного сырья. Как уже было сказано выше, зимой добыча блоков сильно сокращается. В нынешних условиях, когда все заводы обеспечены заказами (программа «Моя улица»), они стараются не останавливать работу в зимний период. Они уверены, что весной, когда возобновятся работы по благоустройству улиц Москвы, всю продукцию у них купят. Но сырья для всех не хватает. Все предприятия стараются сформировать запас ещё в летне – осенний период, когда выплачиваются деньги по всем контрактам за год.

Проблемы с финансированием всегда были присущи данной отрасли. Данное направление деятельности не попадает под субсидии, государство не поддерживает его.

Кроме проблем с сырьём, есть и проблемы, связанные с небольшим количеством поставщиков оборудования для камнеобработки. Производитель же станков только один. «Экспериментальный завод» в городе Реж занимается производством машиностроительной продукции. Помимо станков для камнеобработки, данное предприятие производит и оборудование для ремонта железнодорожных вагонов. То есть, производство камнерезных станков для завода является не профильным. Есть на территории Российской Федерации

несколько микропредприятий, производящих станки. Но их оборудование не отличается надёжностью, качеством и точностью обработки. Такое оборудование подходит для небольших камнерезных мастерских, которые не планируют выходить на промышленные масштабы производства изделий из натурального камня (производители ритуальных товаров).

В сложившейся ситуации на Российском рынке единственным выходом стала поставка оборудования из Италии или Китая. В настоящий момент это два промышленных центра камнеобрабатывающей индустрии. Именно там производится качественное высокоточное и производительное оборудование. Притом, импортная продукция стоит дешевле отечественной при лучшем качестве.

В 2016 году на Госбалансе числилось 347 каменных месторождений, камень которых пригоден для добычи блочного камня. Добыча ведётся далеко не на всех месторождениях. Тут выступает множество факторов. Но тем не менее, камень с каждого месторождения, с каждого карьера уникален по своим физико-химическим свойствам. Исходя из этих свойств камнерезам необходимо подбирать расходный инструмент под каждый тип камня. Получается, производителям инструмента необходимо иметь 347 составов сегментов для каждого типов из камней. Составы должны отличаться по количеству и размеру технических алмазов, содержащихся в сегменте; по плотности и вязкости связующего материала, удерживающего алмазы. Как правило, производители имеют в ассортименте составы для семи различных типов твёрдости гранита (7-я категория присвоена наиболее твёрдым породам гранитов) и для мрамора. По индивидуальным заказам, делают сегменты специально для выбранного камня. Например, китайские производители просят выслать им гранитный блок около двух кубометров для проведения экспериментов и тестирования сегментов на нём. Такими сложными процедурами занимаются только крупные карьеры. Мансуровский карьер, чей камень сейчас поставляется для благоустройства улиц Москвы пошёл именно по этому пути.

В российской камнеобрабатывающей отрасли сложилась такая ситуация, при которой заводы оказались зажатыми в тиски, где с одной стороны они должны предлагать максимально конкурентоспособную продукцию (всем клиентам нужен товар подешевле), а с другой – большие затраты на организацию и поддержание производства.

Первая сложность – природная. Зимой работы сокращаются или полностью останавливаются. Предприятиям приходится каждый год заново набирать персона, обучать, объяснять принципы работы с оборудованием. Гораздо проще работать с уже сформированной бригадой, способной выполнить любую поставленную задачу.

Следующая сложность – ограниченность сырья. Предприятия испытывают постоянную нехватку качественных блоков. Карьеров, массово добывающих камень не так много, а те, держат уровень добычи на высоком уровне, сами занимаются распиловкой камня. Мансуровский карьер две трети добываемых блоков продаёт. Остальное перерабатывает сам.

Третья проблема – ограниченность поставщиков оборудования и инструмента. Собственные производства камнерезных станков в России не налажены. Частично налажено производство сегментов. Однако, ни по качеству, ни по цене эти производители не могут конкурировать с иностранными поставщиками. Именно из-за отсутствия качественных проверенных производителей, российские заводы вынуждены пользоваться товарами иностранных поставщиков. В таких условиях огромную роль играет курс рубля. Ситуация, которая произошла с курсом валюты в период 2014-2015гг. сыграла двоякую роль для отечественных камнерезов. С одной стороны – всё оборудование, все комплектующие, весь инструмент, которые закупаются за рубежом, резко подорожали. Отрасль до сих пор не может привыкнуть к текущему уровню цен. С другой стороны, гранитная продукция, которая закупается у иностранных поставщиков, также подорожала. Это дало отличную возможность развития для российских предприятий. Изначально, так называемый, «московский заказ» формировался под камни украинских и

китайских месторождений, но после сильного ослабления рубля и событий крымской весны, данные пути поставок были отодвинуты на задний план. Выбор был сделан в пользу российских месторождений.

2.3 Текущее состояние камнеобрабатывающей отрасли

Развитие камнеобработки в России с начала 90х годов шло скачкообразно и неравномерно. Изначально большинство предприятий были ориентированы на производство изделий из мрамора, нежели гранита. Это было обусловлено популярностью материала на тот момент, простотой его обработки (мрамор имеет более мягкую структуру). Основным спросом в тот период пользовались ритуальные товары (памятники, ограждения из камня и прочие атрибуты похоронной отрасли). Массовым потреблением натурального камня Россия никогда не отличалась. Низкий спрос был обусловлен и несовершенным парком станочного оборудования, и низким цветовым разнообразием отечественного камня. В Российских месторождениях содержится, по большей части, камень серых и чёрных цветов, хорошо подходящий для памятников и надгробий, но не устраивающий заказчиков при оформлении и отделке помещений. Однако, данный камень хорошо подходит для мощения улиц, обустройства входных групп зданий, отделка фонтанов и памятников. Однако, уже в середине нулевых многие камнерезные предприятия меняют вектор своего интереса и переходят на изделия из гранита. И не зря. В 2015 году в Москве начинается работа по программе комплексного благоустройства улиц столицы «Моя улица». Планировалось, что программа будет реализована в период 2015–2018г, но 12 октября 2017г власти Москвы продлили действие акции до 2020 года и увеличили бюджет на неё.

Не секрет, что благодаря резкой девальвации курса рубля, произошедшей на волне экономического кризиса несколько лет назад, наша отрасль получила дополнительный толчок к развитию. Приток импортных изделий резко сократился, освободив дорогу отечественным производителям. Компании,

занимающиеся добычей и обработкой природного облицовочного камня, обрели новые масштабные заказы на свою продукцию. Многие компании сейчас наращивают своё производство, модернизируя производственные технологические линии и расширяя добычу блочного сырья. Наряду с этим появилась возможность работать над выполнением крупных долгосрочных муниципальных и правительственных заказов. Эта ситуация некоторым «вскружила голову», дала мнимую возможность воспользоваться моментом временного дефицита на рынке продукции из природного камня и вести себя некорректно, нарушая договоры, бросаясь ради получения большей прибыли на сиюминутные заказы. Сооружение крупнейших строительных объектов производится планомерно, с хорошим качеством и в установленные сроки, а непосредственные производители каменной продукции получают гарантированный расчёт за поставку своей продукции и гарантированный долгосрочный заказ, невзирая на сезонность строительных работ. От такой слаженной работы выигрывают все, в том числе Российское государство в целом! Это хорошо видно на примере воплощении в жизнь Правительством города Москвы программы «Моя улица» по реорганизации городской среды российской столицы. Значимый вклад в организацию внутриотраслевых связей при выполнении важнейших заказов по производству строительных материалов из натурального камня играет Ассоциация предприятий каменной отрасли России «Центр камня», как объединяющая и консолидирующая сила. ул. Тверская, г. Москва ул. Новослободская, г. Москва Триумфальная площадь, г. Москва передовой опыт

Программа «Моя улица»

«Моя улица» – программа комплексного благоустройства улиц Москвы, включающая обновление расширение пешеходных зон, обновление тротуаров, фасадов и освещения, создание велосипедных дорожек, посадку деревьев,

обустройство малых архитектурных форм, реализация которой запланирована на 2015–2018 года. Полное название: «Благоустройство улиц и городских общественных пространств «Моя улица» на 2015-2018 годы». 12 октября 2017 года программа была продлена до 2020 года

По приблизительным подсчётам, за семь лет мэрия Москвы потратила на благоустройство улиц и парков более 189 миллиардов рублей, из этой суммы почти половину – в 2017 году. Одна из крупнейших статей городских расходов в рамках программы «Моя улица» – бетонные и гранитные плитка и бордюры. Гранита Москве нужно столько, что его приходится завозить из Китая и с Украины, – а из-за крупных столичных заказов гранита на Урале и в Сибири возникают проблемы у изготовителей надгробий и могильных плит. При этом компании, выигрывающие контракты на поставку гранита, зачастую связаны с московскими чиновниками, которые курируют программу «Моя улица», – а сам гранит не слишком пригоден к московской городской среде.

Когда Сергей Собянин только стал мэром Москвы, его любовь к бетонной плитке была одним из главных городских предметов обсуждения – уже в первый год работы на новом посту Собянин заменил на нее более миллиона квадратных метров асфальта, объясняя это тем, что плитка куда долговечнее. Уже через несколько лет вместо бетонной плитки начали класть гранитную – как еще более долговечную и экологичную. Это сильно повлияло на всю индустрию гранита в стране: за время пребывания Собянина в его нынешней должности, по данным Росстата, объемы добычи этой породы в России выросли почти в 2,7 раза (объемы производства бетонной тротуарной плитки выросли меньше - в два с небольшим раза).

За последние семь лет на улицах Москвы были уложены почти 5,2 миллиона квадратных метров тротуарной плитки и 1,82 миллиона квадратных метров гранитных тротуаров, а также более 1400 километров бетонного бордюра и 1111 километров бордюра гранитного. Таким образом, только одних бетонных бордюров хватило бы, чтобы выложить дорогу от Москвы до Кирова.

«Программа «Моя улица» буквально возродила горнодобывающую отрасль в стране. За 25 лет, прошедших после распада СССР, многие гранитные карьеры переориентировались на добычу щебня для строительства дорог - и только с началом «Моей улицы» вернулись к производству гранитных плит.

При всех этих достижениях, однако, российское производство гранита просто не успевает за темпами московского благоустройства. Так, в 2017 году Москва уложила почти 1,2 миллиона квадратных метров гранитных тротуаров и еще около 674 километров гранитных бордюров. При этом в 2016-м из всего российского камня произвели в общей сложности 885 тысяч квадратных метров гранитных плит. Стоимость гранитных тротуаров и их укладки – это больше четверти стоимости от всего благоустройства: один квадратный метр таких тротуаров обходится государству в 10 301 рубль (это почти в 10 раз больше, чем за квадратный метр асфальта, и в пять - чем за квадратный метр плитки). За последние два года мэрия Москвы потратила на покупку и укладку гранитных тротуаров не менее 24 миллиардов рублей, из которых более 17,5 миллиарда - в 2017 году.

Сложности с поставкой гранита в Москве привели к тому, что сразу несколько больших улиц в этом году начали благоустраивать только осенью – когда в прежние годы работы по «Моей улице» заканчивались. На нескольких из них в середине августа появилась плитка с необычной маркировкой. Например, наклейки на упаковках гранита в Лубянской проезде сообщали, что он был поставлен для компании «Матюхин стиль». Она занимается ритуальным бизнесом – изготовлением памятников и элитных надгробий.

Так или иначе, уральского гранита для благоустройства Москве все равно не хватило – камень пришлось закупать из-за границы. Например, в августе на территории возле парка «Зарядье» контейнеры с гранитной плиткой производства китайской компании Xiamen Pagoda Build. По словам главы департамента капремонта Елисеева, на территории возле «Зарядья» было уложено 4,5 тысячи квадратных метров гранита - однако китайское телевидение, снимавшее репортаж

о поставках бордюров для парка, утверждало, что в Москву отправили 12 тысяч квадратных метров.

В России более 170 месторождений гранита, однако Москва закупает камень только в нескольких – 89% гранита для городских улиц производят три компании, владеющие гранитными месторождениями. При этом еще при Юрии Лужкове мэрия приобрела несколько месторождений гранита в Карелии и Хакасии. Принадлежали они городскому Московскому камнеобрабатывающему комбинату, который, однако, от правительства Собянина заказов почти не получал – в 2016 году предприятие поставило для программы «Моя улица» менее полутора тысяч квадратных метров гранитной плитки. С марта 2017 года комбинатом владеет компания «Гранель».

С Магнитогорском связаны и крупнейшие производители московского гранита. Почти половина гранита добывается на Мансуровском месторождении на востоке Башкирии. «Мансуровка – «мягкий» гранит, его легче добывать и резать, можно быстро увеличить его добычу, поэтому Москва и стала там закупать свои огромные объемы», – объясняет директор компании, продающей изделия из гранита. Мансуровский гранит использовался при благоустройстве Садового и Бульварного кольца, Малой Дмитровки, Воздвиженки и других улиц. В 2016–2017 годах с этого месторождения поступило в столицу более 771 тысячи квадратных метров гранитных плит и более 100 километров бордюров. При этом, согласно отчетности самого месторождения, в 2015–2016 годах здесь произвели куда меньше гранитной плитки – 274,7 тысячи квадратных метров. Карьеры часто занижают объемы производства, чтобы меньше платить налогов

Второй по величине поставщик тротуарных плит из гранита – группа компаний «Возрождение». Компания владеет несколькими гранитными карьерами в Ленинградской области и Карелии, и занимается она не только выработкой камня, но и непосредственно благоустройством улиц. Так, именно «Возрождение» переделывало Пятницкую улицу и Краснопресненскую набережную, получив за два контракта совокупно более полутора миллиардов

рублей. Впрочем, основные заказы компания получает все же на родине: «Возрождение» - фактически единственная компания, благоустраивающая улицы в центре Петербурга в рамках программы, на которую «Газпром» ежегодно выделяет около 800 миллионов рублей.

Третий большой производитель гранита для Москвы – уральская группа компаний «Гранит-Индустрия», владеющая тремя месторождениями в Челябинской области.

Производят гранит для Москвы и на менее крупных месторождениях. Например, около 123 тысяч квадратных метров плитки приехало с Исетского месторождения в Свердловской области, совладельцем которого до недавнего времени была Екатеринбургская епархия Русской православной церкви.

В первые годы программы «Моя улица» строительные компании, выигрывавшие тендер на благоустройство, закупали гранит самостоятельно. Впрочем, по наблюдениям корреспондента «Медузы», почти весь камень поставляли две компании: все то же «Возрождение» (с северных месторождений) и «Гранит-Инвест» (с уральских). Принадлежит «Гранит-Инвест

В 2015 году мэрия решила опробовать схему с консолидированными закупками гранитных бордюров – мотивировалось это тем, что так будет дешевле, надежнее и качественнее. Тогда была объявлена рекордная закупка 343 километров гранитных бордюров, которые было необходимо поставить в течение 25 дней после заключения контракта. Победителем стала малоизвестная компания «К-холдинг», получившая контракты на сумму 1,07 миллиарда рублей.

По всей видимости, власти сочли эксперимент с консолидированными закупками успешным – и с 2016 года крупные партии гранита город приобретает именно так. «Автомобильные дороги» провели в этих целях 18 тендеров.

Консолидированные закупки привели к созданию новых посредников в цепочке доставки гранитной плитки от месторождений до тротуаров.

Запасы камня в Российской Федерации оцениваются государственными органами. К природным облицовочным камням Госбаланс РФ №79 относит

различные по составу и свойствам монолитные горные породы, обладающие необходимыми физико-механическими свойствами, а также декоративными качествами. Разнообразие окраски, состава, структуры и текстуры, в сочетании с прочностью, способностью противостоять выветриванию делает эти породы незаменимым защитным материалом, что позволяет использовать их в различных областях строительства и архитектуры.

Государственным балансом запасов РФ №79 по состоянию на 01.01.2016 г. учитываются 384 месторождения, из которых 347 пригодны для производства блоков, 16 для производства щебня, 23 на камень-плитняк, 2 для производства крошки и 1 для блоков и декоративного щебня. Балансовые запасы всех учтенных месторождений составляют: кат. А+В+С1 793568 тыс.м³, кат.С2 524262 тыс.м³. Запасы облицовочных камней для производства блоков Распределение запасов облицовочных камней в тыс.м³ по промышленным типам месторождений

Твердые, прочные и морозостойкие горные породы применяют для наружной облицовки зданий, устройства лестниц и площадок, парапетов и плит, для настилки полов. Из пород средней крепости и мягких неморозостойких изготавливают в основном материалы для внутренней облицовки зданий, устройства внутренних лестниц и площадей, настилки полов со слабым движением людских потоков. Обязательным требованием Госбаланса для облицовочного камня является возможность получения блоков необходимых размеров, формы и характера поверхности, позволяющих изготавливать стандартные плиты.

Блоки должны иметь форму прямоугольного параллелепипеда, на гранях блока не допускаются неровности высотой свыше 50 мм, сквозные трещины и включения, затрудняющие их обработку. информационные материалы Горные породы, используемые в качестве облицовочного камня, должны удовлетворять требованиям ГОСТ 9479-98 «Блоки из горных пород для производства облицовочных, архитектурно-строительных и других изделий» (взамен ГОСТ 9479-84), ГОСТ 9480-89 «Плиты облицовочные пиленные из природного камня»,

ГОСТ 9480-2012 «Плиты облицовочные из природного камня». Изделия из природного камня должны удовлетворять требованиям ГОСТ 23342-91 «Изделия архитектурно-строительные из природного камня». Разведываются 4 месторождения облицовочных камней с запасами кат.А+В+С1 16657 тыс.м3 (2,1% общероссийских запасов) и кат. С2 2971 тыс.м3. В нераспределенном фонде недр в РФ учитываются 168 не переданных в освоение месторождений с балансовыми запасами кат. А+В+С1 387267 тыс.м3 (48,8% общероссийских запасов), кат.С2 379824 тыс.м3 и забалансовыми 29378 тыс.м3. Табл.3

Распределение балансовых запасов облицовочных камней в тыс.м3 по степени промышленного освоения месторождений

Степень промышленного освоение месторождения	Количество м-й	Балансовые запасы Кат. А+В+С1 на 01.01.2016	Кат. С	Всего % от запасов по РФ
--	----------------	---	--------	--------------------------

Состояние и перспективы развития сырьевой базы блочного камня в Уральском регионе» в настоящий момент следующие. Камень – один из первых природных материалов, использовавшихся человеком для строительства. Изделия из природного камня всегда ценились людьми основательными и обеспеченными. Настоящий хозяин своего дома – обстоятельный, стильный, ценящий комфорт в отделке и украшении дома – всегда делает выбор в пользу натурального камня – гранита, мрамора и т.д. Особое место в строительной индустрии занимает блочный отделочный камень. Помимо прочности, долговечности и экологической безопасности его главное преимущество заключается в том, что строения, возведенные из натуральных каменных блоков, не нуждаются в утеплении и облицовке. И экономия в данном случае получается заметная: затраты сокращаются в два раза. Вопросам состояния и развития сырьевой базы блочного отделочного камня в Уральском регионе была посвящена региональная научная конференция, которая проходит на базе Горного университета. Совместно с первым вузом Урала ее организовала Ассоциация предприятий каменной отрасли России «Центр камня». В работе конференции принимают участие специалисты горного дела, научные сотрудники, преподаватели и студенты, представители

региональных ведомств по природным ресурсам на территории УрФО, территориальных органов управления государственным фондом недр и заинтересованных предприятий региона. На территории Свердловской области всего 19 предприятий имеют лицензию на право пользования недрами с целью добычи именно блочного камня. Но на деле добычей блочного камня занимаются только 10 недропользователей. Общая добыча горной массы в 2014 году составила 127 тыс. куб.м, что на 13 проц. ниже, чем в 2013 году. Самым крупным недропользователем, который дает 60 проц. добычи блочного камня по области, уже много лет является ООО «Уральский мрамор». Снизилась добыча в 2014 году на Мраморском месторождении (на 20 проц.), Исетском карьере облицовочных гранитов (почти в два раза). Но есть и положительные примеры. Так, после многолетнего перерыва возобновилась добыча на Шабровском месторождении мрамора, Ново-Ивановском месторождении цветного мрамора, начаты вскрышные работы на Кунгурском месторождении гранита. Увеличилась добыча на Походиловском (в 4 раза), Головыринском (в 2 раза) месторождениях. Если говорить о количестве сырья, то больше всего в блочном виде по области добывается мрамора – 71 проц. объемов добычи, затем идут гранит – 26 проц., змеевик – 3 проц. добычи. На змеевик имеется всего две лицензии – у компании «Стоун Капитал» и Шабровского талькового комбината, который, к сожалению, уже который год не занимается добычей. В качестве положительного опыта по восполнению сырьевой базы действующих предприятий было отмечено ООО «Адуйский гранит» в МО город Алапаевск, где месторождение Сосновый бор стало единственным разведанным с нуля за счет собственных средств предприятия (в двухтысячные годы) и успешно отрабатываемым сегодня. За счет собственных средств также в 2014 году провело оценку глубоких горизонтов и получило прирост запасов ООО «Уральский мрамор». Заботится о восполнении своей минерально-сырьевой базы ООО «Мабл» – здесь начаты работы по приросту запасов на флангах Походиловского месторождения. Основными причинами того, почему не отрабатываются другие месторождения на территории

Уральского региона, были названы экономические трудности и существующие проблемы с оформлением земли. В качестве отрицательного был назван тот факт, среди обрабатываемых месторождений блочного камня в Свердловской области нет яркой цветовой палитры. международные контакты содержание камень вокруг нас 14 мероприятия. В результате, например, в отделке отремонтированного всем известного Ново-Тихвинского монастыря нет ни одного камня уральского происхождения. С большим сожалением на конференции было отмечено, что многие уральские месторождения красивого блочного камня переведены по использованию в другое сырье и сейчас обрабатываются буровзрывным способом. Так, Подневское месторождение белоснежного мрамора теперь используется как молотый мрамор для наполнителей в производстве строительных материалов.

В первую очередь, по мнению специалистов, необходимо добиться усовершенствования действующего законодательства по недропользованию в отношении лицензирования поиска, оценки, разведки и освоения месторождений блочного камня. Для успешного развития каменного бизнеса в России предложено создать привлекательные условия для инвесторов. Инвесторам в период, предшествующий получению лицензии, рекомендовать проводить информационно-аналитические работы и исследования, минимизирующие риски и обеспечивающие в дальнейшем устойчиво доходный бизнес. Среди фактов, которые должны дать толчок развитию добычи природного блочного камня в России в целом, были названы курс на импортозамещение в стране и новые требования, диктующие обязательное использование бордюрного гранитного камня при строительстве и реконструкции дорог. Благоприятствующим моментом развитию добычи отечественного блочного камня должно послужить и то, что практически все обрабатываемые месторождения разведаны за счет государственных средств и основные вскрышные работы выполнены еще в советское время, поэтому экономика сегодня по ним в плюсе.

Главная проблема – почему при богатстве собственной сырьевой базы камнеобрабатывающие предприятия Урала импортируют высокодекоративное сырье из других стран? Но тот факт, что возникла необходимость детально проанализировать ситуацию в регионе по добыче и обработке природного камня, выявить слабые звенья и обосновать рекомендации по повышению эффективности отрасли на Урале, – это уже движение вперед.

2.4 Характеристика ООО «Предприятие Спектр»

ООО "Предприятие СПЕКТР" выполняет полный комплекс работ – от открытия заказа на изготовление, приемку продукции по качеству от производителя, хранение, отгрузку (ж/д транспортом, авиа, морской или речной перевозкой), таможенному оформлению, до гарантийного и послегарантийного сервисного обслуживания.

Основные потребители техники: строительные компании (дорожные, гражданские, коммерческие), компании, занимающиеся разработкой карьеров, нефтяные и газовые компании, трубопроводостроительные компании. Как правило, покупатели обращаются снова за повторными покупками (после выработки моточасов) в среднем раз в два года. ООО предприятие Спектр обслуживает именно организации Уральского региона, так как дилеры самостоятельно поделили сферы влияния. В разрешении споров дилеров завод-производитель не принимает никакого участия.

Компанией также оказывается ремонт техники на месте. В штате имеются три выездных бригады, занимающиеся как мелкосрочным ремонтом, так и капитальным

Предприятие сейчас активно развивает направление камнерезного оборудования. В деятельность отдела входит поиск клиентов, ведение сделки, заключение договоров, контроль закупки оборудования, работа с китайским заводом. До недавнего времени сделки велись напрямую у завода, однако сейчас

работа ведётся через китайскую торговую компанию, которая взяла на себя всю работу с китайскими заводами.

2.5 Экономический анализ ООО «Предприятие Спектр»

Динамика выручки и прибыли ООО «Предприятие Спектр» представлена на рисунке 1

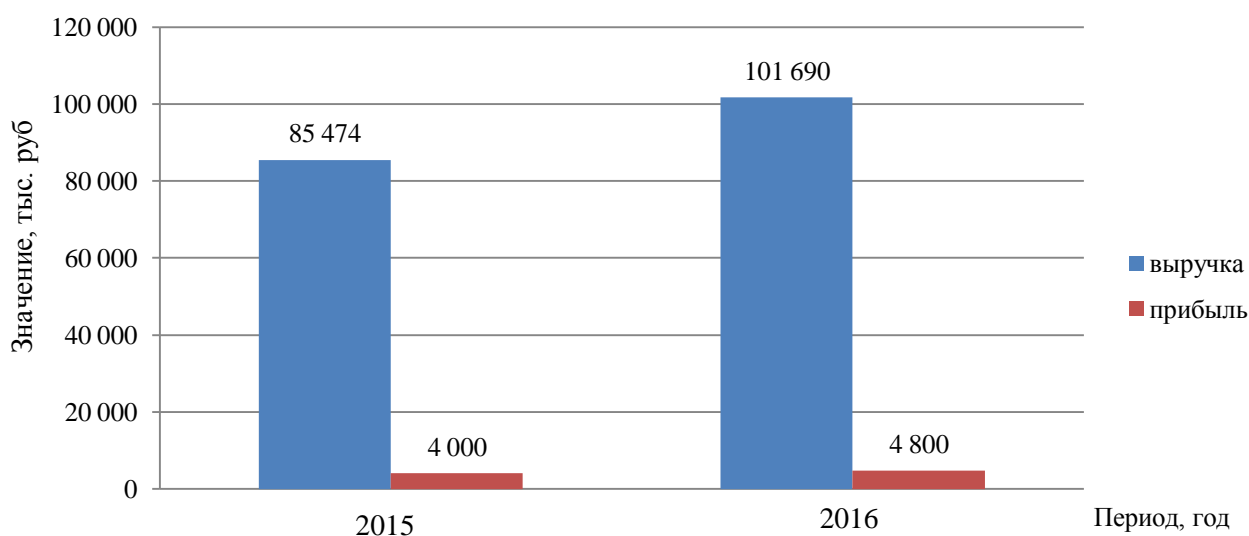


Рисунок 1 – Динамика выручки и прибыли ООО «Предприятие Спектр»

Из отчётности ООО «Предприятие спектр» видно, что в отчётном периоде активы полностью представлены разделом баланса «оборотные активы». Для торгового предприятия- это нормальная ситуация. У представленной компании в собственности нет ни склада, ни офиса. В настоящий момент всё арендованное.

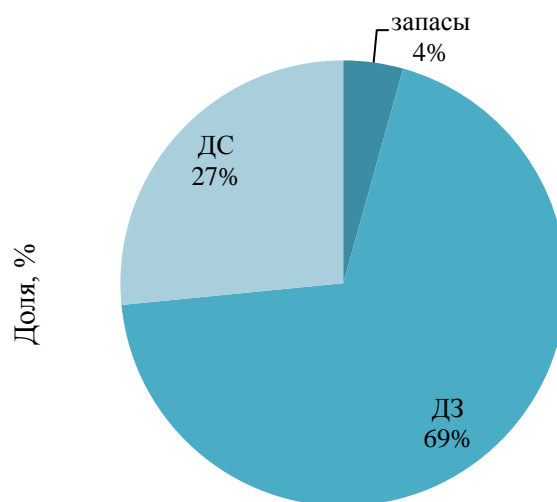


Рисунок 2 – Структура оборотных активов

Структура оборотных активов представлена на рисунке 2. Из неё видно, что дебиторская задолженность занимает 69% второго раздела баланса. Данная ситуация объясняется тем, что многие компании просят отсрочку за полученную технику.

По структуре пассивов организации видно, что основную долю составляет собственный капитал организации (59%). Меньшую долю занимают краткосрочные обязательства (33%). Такое соотношение свидетельствует о том, что предприятие достаточно устойчивое, это и подтвердится позднее при расчёте коэффициентов.

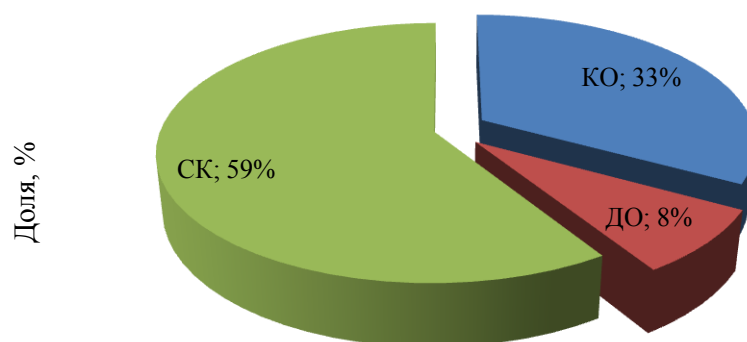


Рисунок 3 – Структура пассивов, %

Собственный капитал состоит из уставного капитала, который занимает 9% и из нераспределённой прибыли, которая составляет оставшиеся 91%. По-видимому, ООО «Предприятие Спектр», как и любое другое торговое предприятие, нуждается в свободных денежных средствах. Это и обуславливает сравнительно большие числа в строках денежные средства и нераспределённая прибыль.

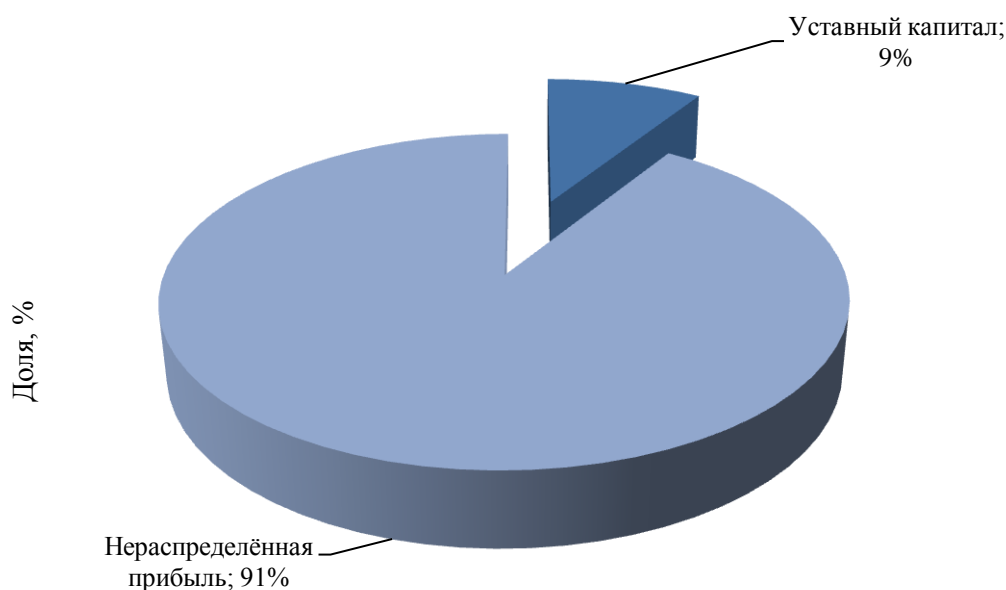


Рисунок 4 – Структура собственного капитала, %

За периоды, представленные в отчётах, валюта баланса выросла за 2015 год на 4242, что в относительном выражении составляет 148%. За 2015–2016 гг. валюта баланса увеличилась на 27%, что в абсолютном выражении составляет 1927.

В разделе активы за 2015–2016 годы наибольшее изменение произошло со статьёй дебиторская задолженность. Она увеличилась на 4011 или на 222%. Нельзя сказать однозначно, хорошая или же плохая это тенденция. Но проанализировав также динамику выручки и денежных средств за тот же период, можно предположить, что у данной компании произошёл резкий рост продаж. А такое увеличение дебиторской задолженности является следствием того, что в

основном компания продаёт свою продукцию с отсрочкой платежа, либо посредством лизинга.

Изменения остальных статей актива были не столь значительными: запасы изменились на 1, или 14%; денежные средства - на 200 или на 23,5%.

В пассивах основные изменения происходили со статьями нераспределённая прибыль и долгосрочные заёмные средства. НРП увеличилась на 2800, что в относительном выражении составляет 233%. ДО выросли на 1250 (предприятие за отчётный период приобрело два автомобиля для сервисной службы).

По анализу формы 2 можно сделать следующие выводы: наибольшую долю в выручке составляет себестоимость продаж - 82%. Она увеличилась на 13902, что в абсолютном выражении составляет 20%. Чистая прибыль возросла на 800, что составляет 20%.

За 2015–2016 годы валюта баланса возросла на 1927 или 27%.

Основные изменения за данный период произошли со статьями денежные средства (увеличились на 1350 или на 129%) и дебиторская задолженность (увеличение на 57%, что в абсолютном выражении составляет 143).

В пассиве основные изменения произошли с нераспределённой прибылью, она выросла на 800, что в относительном выражении составляет 20%. Также произошёл значительный рост статьи кредиторская задолженность. Она увеличилась на 123%, что в абсолютном выражении составило 1677. Кроме того, за рассматриваемый период наблюдалось уменьшение долгосрочных обязательств, свидетельствующее о погашении кредита за автомобили для сервисной службы.

В целом по анализу отчётности ООО «Предприятие спектр» можно сделать следующие выводы: за анализируемый период наблюдался рост валюты баланса, выручки и чистой прибыли, что говорит о том, что предприятие успешно функционирует и занимает прочную позицию на своём рынке.

Активы представлены только оборотными активами. Это является следствием того, что в настоящий момент у компании нету собственного офиса, склада, ремонтного помещения. Пока что всё арендованное.

Коэффициентный анализ отчётности включает в себя анализ показателей ликвидности, анализ коэффициентов финансовой устойчивости, анализ коэффициентов рентабельности и анализ коэффициентов платёжеспособности. Показатели ликвидности представлены в таблице 2. Динамика показателей ликвидности представлена на рисунке 5.

Таблица 2– Показатели ликвидности, в долях единицы

В долях единицы			
Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент текущей ликвидности	2,46	5,23	2,98
Коэффициент быстрой ликвидности	2,27	5,04	2,85
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,73	0,77	0,79

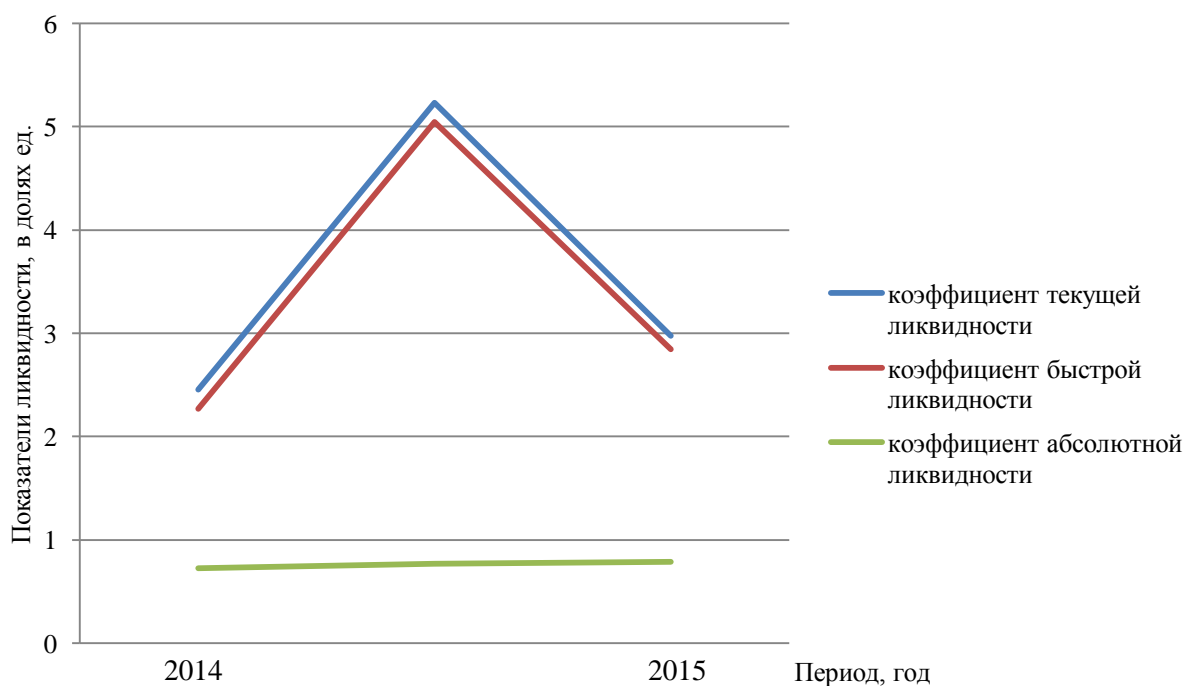


Рисунок 5 – Динамика показателей ликвидности

Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько раз краткосрочные обязательства покрываются оборотными активами компании, т.е. сколько раз

способна компания удовлетворить требования кредиторов, если обратит в наличность все имеющиеся в ее распоряжении на данный момент активы. Рекомендованное значение – 1.5–2. В нашем случае коэффициент текущей ликвидности во все года превышал пороговое значение. В 2015 году наблюдалось более чем двукратное превышение порогового значения. Всё это говорит о том, что предприятие способно отвечать по своим текущим обязательствам. Однако, данная ситуация сложилась не вследствие того, что у компании большой объём оборотных активов. Данная ситуация является следствием того, что компания неактивно пользуется краткосрочными кредитами и займами. Руководству фирмы можно посоветовать, активнее пользоваться данным видом кредитования.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств, предприятие может погасить, мобилизовав для этого краткосрочную ДЗ и краткосрочные финансовые вложения. Рекомендуемые значения данного показателя составляют от 0,8 до 1. Данный коэффициент также в несколько раз превышает пороговые значения.

Таблица 3 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Рекомендуемое значение	В долях единицы		
		2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,5	0,59	0,63	0,59
Коэффициент концентрации перманентного капитала	0,75	0,59	0,81	0,66
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,5	0,41	0,37	0,41
Коэффициент финансовой устойчивости	1	1,46	1,72	1,42
Коэффициент финансового левериджа	1	0,69	0,58	0,71
Собственные оборотные средства, тыс.руб.	-	1700	4500	5300
Чистый оборотный капитал, тыс.руб.	-	1700	5750	6000

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств, предприятие может погасить немедленно денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями. Рекомендуемые значения 0,1-0,5. Данный показатель ненамного превышает рекомендуемые значения. То есть предприятие способно покрыть все свои краткосрочные обязательства немедленно денежными средствами и финансовыми вложениями.

Таблица 4 – Коэффициенты финансовой устойчивости

В долях единицы

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициенты оборачиваемости			
Активов	-	17,13	12,60
Пассивов	-	17,13	12,60
Фондоотдачи	-	-	-
Основных средств	-	-	-
запасов	-	366,06	317,29
Оборотных активов	-	17,13	12,60
Дебиторской задолженности	-	22,46	16,87
Собственного капитала	-	27,57	20,75
Кредиторской задолженности	-	54,97	37,93
Оборачиваемость			
Активов, дни	-	21,30	28,98
Пассивов, дни	-	21,30	28,98
Фондоотдачи, дни	-	-	-
Запасов, дни	-	1	1,15
Основных средств, дни	-	-	-
Оборотных активов, дни	-	21,30	28,98
Дебиторской задолженности, дни	-	16,25	21,64
Собственного капитала, дни	-	13,24	17,59
Кредиторской задолженности, дни	-	6,64	9,62

По рассчитанным коэффициентам финансовой устойчивости видно, что анализируемое предприятие является устойчивым. Руководство фирмы

рационально использует как заёмный капитал, так и собственный. Некоторые показатели устойчивости отличаются от рекомендуемых, скорее всего, это является особенностью отрасли, в которой работает ООО «Предприятие спектр».

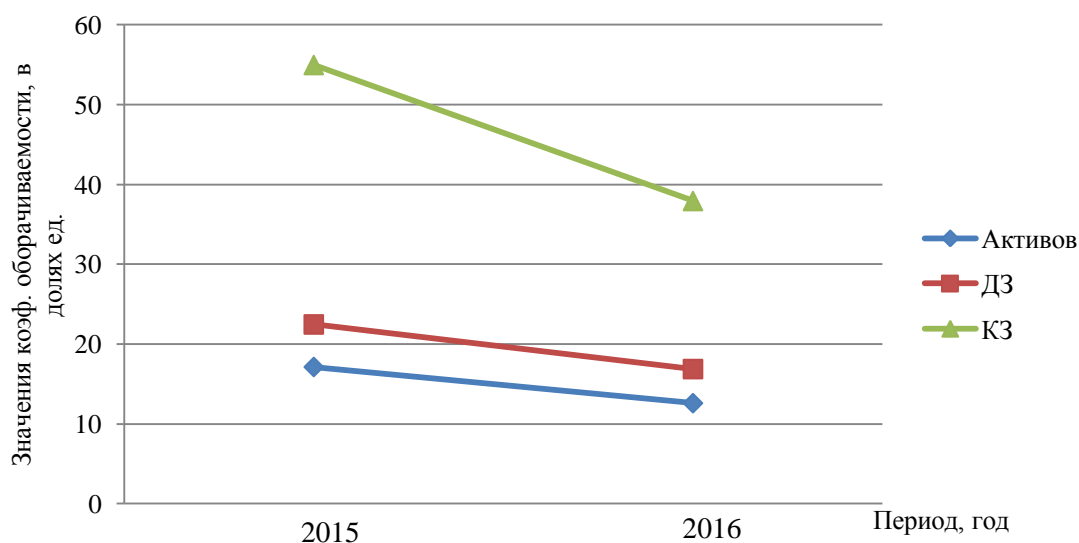


Рисунок 6 – Динамика коэффициентов оборачиваемости

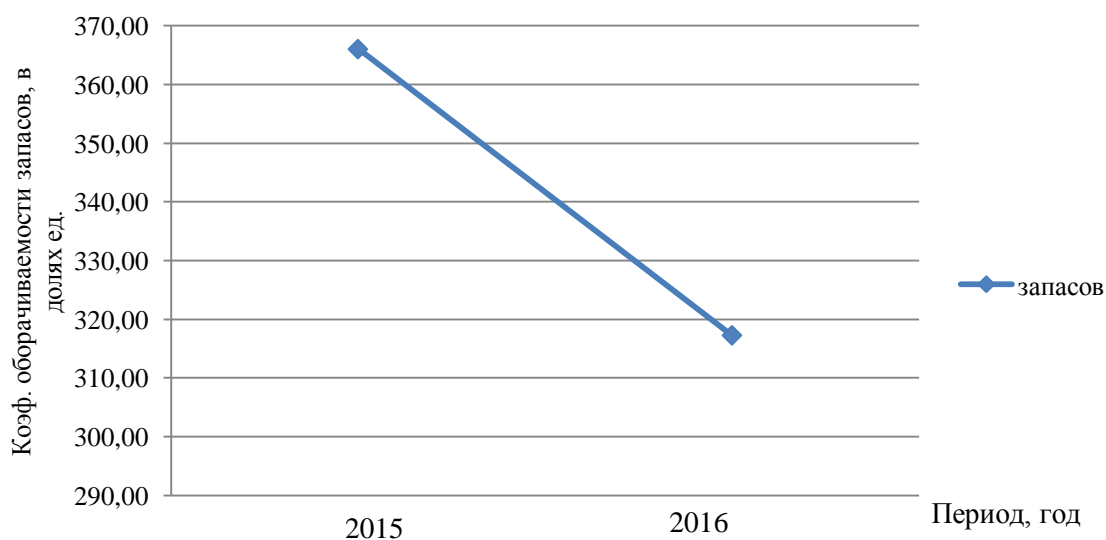


Рисунок 7 – Динамика коэффициента оборачиваемости

По проведённому анализу показателей деловой активности, можно сделать следующие выводы: коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности больше, чем коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Это является негативной характеристикой, так как компания возвращает деньги кредиторам быстрее, чем дебиторы возвращают деньги компании. Данная

ситуация может быть особенностью отрасли, так как предприятие продаёт дорогостоящее оборудование и многие клиенты согласны покупать только с предоставлением значительной отсрочки.

Таблица 5 – Показатели рентабельности

Показатель	В процентах		
	2014 год	2015 год	2016 год
Рентабельность продаж	-	4,68	4,72
Рентабельность продукции	-	7,19	7,19
Рентабельность капитала	-	100,22	74,32
Рентабельность активов	-	100,22	74,32
Рентабельность ОА	-	80,18	59,45
Рентабельность СК	-	129,03	97,96

Руководству ООО «Предприятие Спектр» имеет смысл заняться повышением показателей рентабельности. Для этого можно снизить затраты при неизменной стоимости, что даст увеличение прибыли. Изменить структуру продаж услуг в пользу более маржинальных, что также даст прирост прибыли. Повышение объёма продаж приведёт к опережающему росту прибыли, так как часть затрат предприятия носит постоянный характер.

Из полученных данных можно сделать вывод о том, что ООО предприятие Спектр является ликвидным. Данная компания способна отвечать по своим текущим обязательствам. Об этом говорит то, что все показатели ликвидности выше нормальных значений. Однако они слишком велики. Это свидетельствует о том, что предприятие неохотно пользуется краткосрочными заёмными средствами. оборотные активы профинансированы полностью за счёт собственных средств организации (ВОА отсутствуют).показатели рентабельности на достаточно высоком уровне: предприятие получает 60 копеек с рубля вложенного в активы; 98 копеек с рубля привлечённого в собственный капитал. По коэффициентам концентрации обственного капитала и финансовой

устойчивости, можно сделать вывод о том, что ООО предприятие спектр способно функционировать в течение продолжительного времени. Коэффициент концентрации собственного капитала находится в районе рекомендованных значений, а коэффициент финансовой устойчивости превосходит рекомендованные значения в полтора раза.

Всё это говорит о том, что данное предприятие способно успешно работать долгое время, может отвечать по текущим обязательствам, соответственно есть потенциал для реализации бизнес идеи.

2.6 Маркетинговое исследование рынка

Резка и обработка камня это ресурсоёмкий процесс. Для успешного извлечения продукции (слэбов, плитки, архитектурных изделий) из грубой глыбы камня предприятиям необходимо вкладывать большие финансовые и временные ресурсы. Основные ресурсы, которые нужны для заводов – это вода и электричество. Вода необходима для охлаждения рабочих частей инструментов, которыми осуществляется река камня. Многие заводы работают по замкнутому циклу. Вода со всех цехов собирается в отстойную яму, откуда она забирается для повторного использования после оседания шлама.

Другие предприятия работают по более современной и совершенной системе, в которую входят системы водоочистки, высушивания и прессования шлама. Принцип работы у них тоже замкнутый, однако, вода, повторно используемая для охлаждения инструмента уже чистая, без примесей каменной пыли.

Существуют также и заводы, которые попросту сливают использованную воду в ближайший водоём. Разумеется, данный метод наносит огромный вред для экологии. В грунтовые воды попадают каменные пыли, шлам, технические жидкости, излишки агрессивных химических составов, которые применяются для фактурной обработки камня. На такие предприятия мы не ориентируемся, так как они работают до ближайшей серьёзной проверки. Кроме того, если человек

экономит даже на закливании системы охлаждения на основе отстойной ямы, то он будет экономить на всём: на качестве оборудования, будет торговаться «до последнего» за дешёвое оборудование, нагружать оборудование сверх нормы, что ведёт к его преждевременному износу и поломкам в период гарантийного обслуживания. Также, такие клиенты стараются оплачивать оборудование по системе бартера (обмен оборудования на готовую продукцию из камня или на полуфабрикаты камнерезного производства). Подобные люди категорически не хотят расставаться с деньгами.

Актуальность темы натурального камня уже была рассмотрена ранее. Программа «Моя улица» дала мощнейший толчок для развития всей отрасли. Многие карьеры уже нарастили ранее невиданные объёмы добычи и переработки камня. Гранитный карьер мансуровского месторождения вышел на рекордные 8000 кубометров добываемого товарного блока в месяц. Многие карьеры начали выводить из консервации. На других карьерах началась добыча. Там, где год назад было поле поросшее сорняками, теперь возводится завод. Такого роста отрасли не было никогда, и, пожалуй, не будет.

В связи с таким спросом на плиты из гранита, многие предприятия переориентировали свои мощности на производство необходимой продукции. Различные заводы стали закупать оборудование.

Для начала, необходимо рассмотреть предложения на рынке камнерезных станков. Лидерами в области обработки камня являются итальянцы. В настоящий момент по качеству и количеству предложений наравне с итальянскими специалистами находятся китайцы. Соответственно, и оборудование массово производят в двух этих регионах.

В Италии в большей степени предпочитают мрамор. Издавна там, добывали мрамор белого и розового цветов. Данный материал больше подходит для создания скульптур. Это и обусловило направление развития станочного парка. В Италии в ассортименте любого уважающего себя завода есть линейка станков, работающих под управлением ЧПУ с 4-я/5-ю интерполированными осями.

«Родной» камень для Китая – серый и тёмно-серый гранит. Данный минерал выглядит неприметно, ничем не выделяется. Для облицовки стен зданий он не подходит – клиенты хотят выделяться. Данный материал идеально подходит для мощения пешеходных дорожек, входных групп, использования в качестве брусчатки. По этой причине, Китаю поначалу были не нужны сложные станки. Заводам были достаточны трёхосевые станки, способные осуществлятьрезы под прямым углом (в редких случаях – под любым произвольным углом).

После того, как в Китае произошёл сильный скачок экономики, поднялся и уровень жизни. Всё это в совокупности с любовью китайцев к натуральному камню, породило высокий спрос на необычный фактурный камень для внутренней отделки. Вслед за этим, появился и спрос заводов на более совершенное и технологичное оборудование. Так Китай начинает развивать производство собственных ЧПУ обрабатывающих центров.

В России на данный момент первая стадия развития культуры потребления камня. Сейчас идёт спрос на более простую продукцию, для которой не нужно высокотехнологичное оборудование. Основная продукция – модульная плита, бордюры, брусчатка.

На этом этапе мы подошли к сравнению и выбору поставщика. Также, необходимо мотивировать свой выбор. В настоящий момент потребность клиента выглядит следующим образом: надёжное, не дорогостоящее оборудование с наиболее понятным интерфейсом (на подобных заводах обычно работает низкоквалифицированный персонал). Оборудование должно быть с типовыми элементами, поддающимся замене на российские аналоги.

Анализ текущего состояния рынка камнерезного оборудования выявил следующие особенности:

1. По надёжности итальянское оборудование сейчас немного опережает китайские станки. Однако, работоспособность и неприхотливость китайского оборудования нивелируют данную разницу

2. Простота эксплуатации станков примерно одинакова. Отличие лишь в том, что программы, заложенные в итальянских станках написаны сложнее, а сам блок управления закодирован. При сбое программы, клиенту необходимо заново вызывать специалистов, докупать программу и ждать, пока её установят на конкретное оборудование. Получаются простои достигающие месяца. В сезон работ это непозволительная роскошь. Китайское оборудование может перепрограммировать любой опытный специалист наладчик.

3. Пожалуй, самый значимый фактор при выборе оборудования – цена. Стоимость простых распиловочных станков китайского производства едва превышает 1 миллион рублей. Тогда как, у итальянских заводов может и не быть аналогичного оборудования. При сравнении одинаковых по функционалу моделей, цена может отличаться в 3–4 раза. Кроме того, что итальянские станки дороже, для них отдельно необходимо докупать программное обеспечение, а у китайских станков идёт всё готовое к работе «прямо из коробки».

4. В настоящий момент в России нет достаточного объёма заказов для полноценной загрузки высокоточного итальянского оборудования. Люди вынуждены производить простую продукцию на технологически сложном оборудовании ради избежания простоев.

После подобного анализа, каждый клиент определяет для себя сам, на каком оборудовании остановиться. Однако, статистика неумолима. Около 80% всего станочного парка российских предприятий – китайского производства.

Как говорилось ранее, многие предприятия существуют давно, но есть и вновь создаваемые на волне бума камнерезной отрасли. Так какой же объём этой отрасли? По данным федеральной налоговой службы, сейчас в Российской Федерации действует 4816 юридических лиц с основным видом деятельности «23.70 Резка, обработка и отделка камня». В данном перечне не учтены компании, занимающиеся разведкой и добычей полезных ископаемых. Под данный вид деятельности попадает слишком много сторонних предприятий, которые не относятся к камнерезной отрасли. Конечно, в выборку из 4816 компаний тоже

попали и те, которые занимаются, например, созданием поделок из камней или обработкой полудрагоценных камней. Но основная масса юридических лиц являются нашими потенциальными клиентами.

Далее приведена диаграмма численности юридических лиц с ОКВЭД 23.70 Резка, обработка и отделка камня

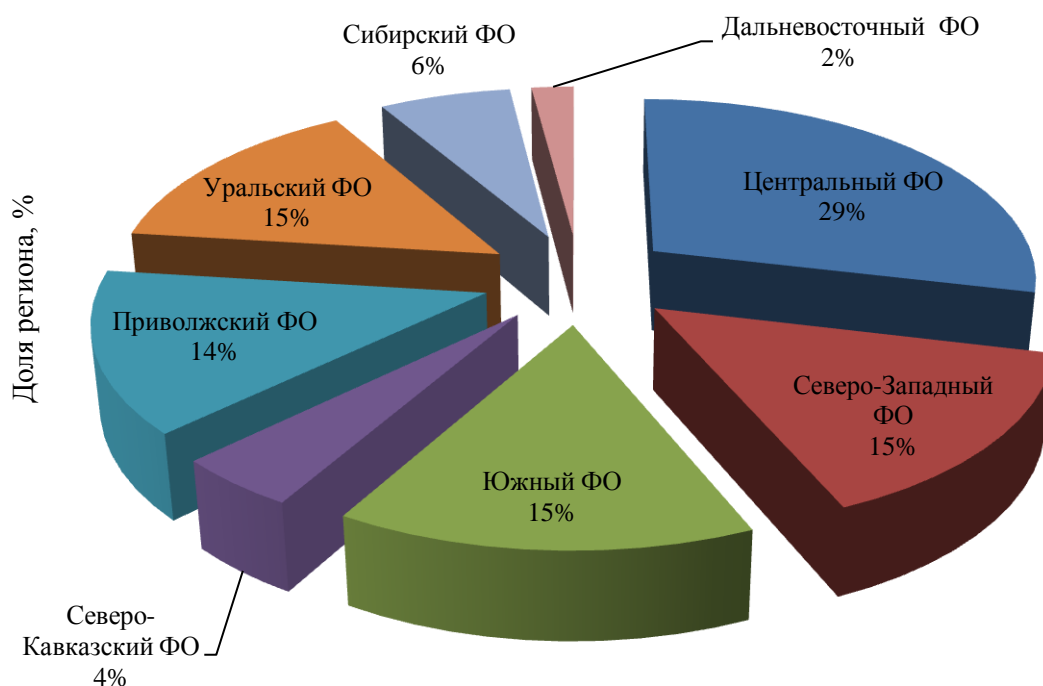


Рисунок 8 – Диаграмма распределения камнерезных предприятий по регионам

На диаграмме видно, что наибольшее количество фирм зарегистрировано в Центральном федеральном округе. Основная часть из этого числа зарегистрирована в Москве. Однако, это только юридические адреса. Многие из этих фирм фактически функционируют и на территории Челябинской области.

В ситуации, когда у компании ООО «Предприятие Спектр» ещё не развита сеть представительств, разумно принять за общую ёмкость рынка только Уральский федеральный округ. Таким образом, количество потенциальных клиентов составляет 702 компании.

В условиях рыночной экономики невозможно быть монополистом. Так и у нашей компании на этом рынке есть конкуренты. В настоящий момент к конкурентам можно отнести две компании, которые занимаются именно

поставкой оборудования и инструментов для камнеобработки: МК-Сервис и СтоунСервисНева. Первая компания также является региональной, которая работает в основном на рынках Челябинской области, Башкирии и Свердловской области. СтоунСервисНева является развитой компанией с филиалами в регионах-центрах камнерезного дела.

Для наглядности положения ООО «Предприятие Спектр» относительно конкурентов, проведём SWOT- анализ (таблица 6)

Таблица 6 – SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Базирование на бесплатном складе; Обслуживание широкого перечня оборудования и техники; Русскоговорящий представитель в Китае	Слабая наработка клиентской базы; Невозможность брать от клиента оплату продукцией; Небольшая номенклатура товаров в наличии
Возможности	Угрозы
Удачное географическое расположение; Активное развитие экономических отношений региона с Китаем; Высокая «плотность» рынка в Челябинской области	Недоступность морских перевозок грузов; Непредсказуемость железнодорожной поставки; Низкая предсказуемость валютных курсов; Непредсказуемая работа таможенных органов

К благоприятным факторам внешней среды можно отнести:

1. Удачное изначальное расположение фирмы. Челябинская область – регион с большим количеством гранитных и мраморных карьеров. Челябинск - узловая станция основной железнодорожной магистрали. Соседние области также активно добывают и перерабатывают камень. Карьер - основной поставщик камня для

мощения улиц Москвы – находится в 150 км от Челябинска. У Челябинска улачное географическое положение.

2. Челябинская область в последнее время активно наращивает экономические связи с Китаем. Недавно был построен логистический центр. Китайские компании стали охотнее работать с нашим регионом.

3. Большой рынок, сосредоточенный на небольшом расстоянии.

Среди неблагоприятных факторов можно выделить:

1. Доступность только железнодорожного транспорта. Основные конкуренты привозят оборудование в контейнерах морским транспортом. Такой вид транспортировки немного дольше, но дешевле. У нас же нет возможности выбирать способ доставки.

2. Непредсказуемость железнодорожной поставки. Скорость доставки зависит от формирования полного состава. В периоды спада в экономике количество перевозок снижается, тем самым, увеличивается время ожидания на формирование состава.

3. Таможня. Работа таможенного органа остаётся наибольшей неизвестной во всей цепочке поставки. С ослаблением курса рубля, таможня стала выставлять корректировка намного чаще и намного выше. Механизм выставления корректировок до конца не понятен. Таможня может задержать контейнер на досмотр, а это простой по времени, да и затраты на хранение оплачивает получатель контейнера.

К преимуществам компании относятся:

1. Базирование на бесплатном складе. Отдел камнерезного оборудования пользуется территорией дочерней фирмы, тем самым достигается экономия на оплате за склад. У конкурентов оборудование и инструмент хранятся под открытым небом, никак не защищённые от осадков и перепадов температур.

2. Компания может оказывать комплексное обслуживание широкого перечня оборудования и техники. В штате предприятия есть сервисная бригада, занимающаяся ремонтом и сервисным обслуживанием тяжёлой строительной

техники. Именно подобная техника используется наряду с карьерными экскаваторами при добыче блочного камня.

3. Свой русскоговорящий представитель в Китае. Это обеспечивает возможность работать с любым китайским заводом, покупать запчасти напрямую и более эффективно работать со всеми китайскими предприятиями.

Слабости и недостатки компании:

1. Слабая наработка клиентской базы. Камнерезная отрасль не слишком густонаселённая. Большинство фирм базируются в нескольких городах области (Верхний Уфалей, Еманжелинск, Еткуль), люди в этой отрасли работают давно. Большинство людей знакомы друг с другом лично. Поэтому и информация о поставщиках оборудования распространяется среди них, зачастую по принципу «сарафанного радио». Особенно был труден вход на этот рынок, так как сперва было недоверие от каждого клиента, опасения при заказах.

2. Невозможность брать от клиента оплату продукцией. Многие клиенты стремятся оплатить оборудование по методу бартера на готовую продукцию. Некоторые компании конкуренты принимают данный метод оплаты, или же разбивают платёж на денежную и натуральную формы. Покупателям это выгодно, так как они реализовывают свою продукцию. Для продавца оборудование это хороший способ привлечения клиента. Но дальше возникает много вопросов: куда реализовывать данную продукцию; как определить реальное качество и стоимость продукции; почему эта продукция лежит на складе нереализованная?

3. Небольшая номенклатура товаров в наличии. Клиенты не готовы ждать месяц на доставку инструментов. Они нужны им здесь и сейчас. Для удовлетворения запросов камнерезной отрасли нужно держать запас расходников на складе. Сюда относятся диски малых диаметров, перенапаиваемые сегменты и другие, более редкие позиции.

Текущая финансовая модель поставки ООО «Предприятием Спектр» оборудования для камнерезной отрасли выглядит следующим образом. Менеджер компании находит клиента, желающего приобрести оборудование. Согласовывает

с ним цену, проводит переговоры, выясняя необходимую комплектацию станка. Далее заключается договор с фирмой покупателем и вносится предоплата, оговоренная и прописанная в договоре. После этого начинается работа с китайской стороной. Делается заказ на заводе, обговаривается комплектация оборудования. Китайская торговая фирма оплачивает стопроцентную предоплату за оборудование заводу. ООО «Предприятие Спектр» оплачивает 50% сразу и оставшиеся 50% в течение двух месяцев с момента подписания спецификации. Оплата производится через Китайский банк Bank of China. У компании есть счёт в данном банке. Такая работа удобнее – работа ведётся сразу в национальной валюте стороны поставщика. По готовности оборудования, берется в аренду контейнер, в который загружается продукция и отправляется в Челябинск. По пришествии контейнера в Россию, вся продукция проходит процедуру таможни. По её завершении, производится отгрузка продукции.

Слабыми местами в этой финансовой модели являются отношения с покупателями. С каждым клиентом необходимо работать индивидуально, рассматривать различные варианты оплаты. Не все могут оплатить сразу всю стоимость оборудования.

Сейчас ассортимент предлагаемой продукции составляет только оборудование, нет опыта продажи алмазного инструмента. То есть, сделка с одним клиентом ограничивается поставкой оборудования, которое обновляется раз в несколько лет. Это можно назвать «одноразовыми» сделками.

Выводы по разделу два

В данном разделе была рассмотрена история камнеобработки, проанализировано текущее состояние этого рынка, рассмотрены тенденции и перспективы отрасли, был проведён анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Предприятие Спектр».

Издавна резка и обработка камня была трудоёмким и энергозатратным процессом. В древние времена, когда труд простых рабочих, равно как и их жизни не особо ценились, не обращали внимания на сложность работ. Был важен результат. Достигался он любыми средствами. В древнем Египте пиление твёрдых пород камня могло занимать до 16 дней. Разумеется, с ходом времени росла и механизация камнеобработки, так как устойчивый спрос на изделия из камня всегда заставлял заводы развиваться и совершенствовать своё производство.

Ситуация менялась, и в настоящее время всё пиление производится с использованием автоматического оборудования, сложных обрабатывающих центров. Использование станков снизило количество занятого персонала. Теперь оборудованию необходимы лишь операторы, способные грамотно запрограммировать станок под конкретную работу.

Парк оборудования преимущественно зарубежного производства. Станки поставляются из Китая и Италии, двух ведущих центров мировой камнеобрабатывающей отрасли. Российские станки в промышленном масштабе представлены только одним заводом – НПО «Экспериментальный завод» в городе Реж. Около 80% всего парка станочного оборудования – китайского производства, примерно 18% - итальянского. Оставшиеся 2% приходятся на оборудование российского производителя и самодельные станки, которые сконструированы собственными силами заводов. Руководство ООО «Предприятие Спектр», опираясь на большой опыт работы с Китаем, решило продолжить работать с уже известным рынком. Это основная причина, почему не рассматривались итальянские заводы в качестве поставщиков оборудования.

После финансового анализа ООО «Предприятие Спектр», можно сделать вывод о том, что оно успешно работает на рынке. Результаты финансовой деятельности соответствуют торговому предприятию. В целом, компанию можно охарактеризовать как рентабельную, способную отвечать по своим текущим обязательствам. Руководство компании имеет возможность ориентироваться на

долгосрочные перспективы работы на рынке камнерезного оборудования с целью захвата максимальной доли.

В результате изучения текущего состояния камнерезной отрасли были получены следующие результаты. В настоящий момент наблюдается самый большой рост отрасли, который связан с «московским заказом», который обеспечил работой всех камнерезов Уральского региона, Башкирии и Ленинградской области. Такой высокий уровень потребления камня будет сохранён до 2022 года, так как, в октябре 2017 года было принято решение о продлении действия программы благоустройства улиц и парков столицы «Моя улица». На данный момент это самый крупный заказ на изделия из натурального камня за всю историю современной России.

В данном разделе был проведён анализ конкурентов. Основными конкурентами являются две компании. Одна располагается в Челябинске (МК сервис), является крупной федеральной сетью с главным офисом в Санкт-Петербурге и филиалами в Москве, Екатеринбурге и Челябинске. Недостатками обоих поставщиков можно выделить то, что они не занимаются поставкой запчастей и комплектующих станков. Компания стоун сервис нева изначально занималась поставкой инструментов, а направление оборудования начали развивать недавно. «Предприятие Спектр» же занимается в настоящий момент поставкой станков и запчастей к ним. Также, в настоящий момент компания начинает активно наращивать номенклатуру алмазного инструмента.

После детального анализа была сформулирована текущая модель поставки. ООО «Предприятием Спектр» оборудования для камнерезной отрасли выглядит следующим образом. Менеджер компании находит клиента, желающего приобрести оборудование. Согласовывает с ним цену, проводит переговоры, выясняя необходимую комплектацию станка. Далее заключается договор с фирмой покупателем и вносится предоплата, оговоренная и прописанная в договоре. После этого начинается работа с китайской стороной. Делается заказ на заводе, обговаривается комплектация оборудования. Китайская торговая фирма

оплачивает стопроцентную предоплату за оборудование заводу. ООО «Предприятие Спектр» оплачивает 50% сразу и оставшиеся 50% в течение двух месяцев с момента подписания спецификации. Оплата производится через Китайский банк Bank of China. У компании есть счёт в данном банке. Такая работа удобнее – работа ведётся сразу в национальной валюте стороны поставщика. По готовности оборудования, берется в аренду контейнер, в который загружается продукция и отправляется в Челябинск. По пришествии контейнера в Россию, вся продукция проходит процедуру таможни. По её завершении, производится отгрузка продукции.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ

Как видно из анализа рынка, проведённого ранее, в Уральском федеральном округе зарегистрировано 702 предприятия, у которых основным видом деятельности указана резка и обработка камня. Данное количество можно принять за объём рынка, на котором работает ООО «Предприятие Спектр».

В начале, руководство хочет максимально охватить рынок домашнего региона, так как на начальных этапах удобнее работать с контрагентами, которые находятся в радиусе двухчасовой поездки от них. На начальных этапах работы на данном рынке, у клиентов присутствует недоверие ко всем новым участникам. Ещё большее недоверие вызывают именно поставщики оборудования, так как многие работают по предоплате. Из этой ситуации вырисовывается первая проблема и метод её решения. Клиенты не готовы отдавать полную предоплату за оборудование, ждать его поставки два месяца, монтировать, наладить, настраивать станок. Весь срок такой поставки с момента заключения договора до первого запуска оборудования может занимать 3 месяца для типовых станков и до 5-и месяцев для сложного оборудования. Однако, клиенты готовы оплачивать сразу 100% за продукцию, которая находится на складе в Челябинске и когда весь срок сделки от заключения договора до монтажа может занимать не более двух недель. Руководству следует рассмотреть формирование склада из 4–5 единиц самых ходовых моделей станков. Это обеспечит возможность быстрой продажи оборудования. Клиенты будут готовы вносить если не полную, то близкую к полной предоплату.

Следующим пунктом должно быть расширение ассортимента продукции. Если продажи оборудования – это долгие и редкие сделки (срок сделки может достигать трёх месяцев), то расходный инструмент заводам необходим постоянно. В нынешних условиях, когда все заводы работают под один заказ, выпуская типовую продукцию, легко предугадать спрос на некоторые виды пил. Для программы «Моя улица» производится плитка толщиной 80мм размерами

300x300, 300x600 и 600x600. Минимально достаточным диаметром для резки слэбов такой толщины является 400мм. В настоящий момент это наиболее ходовая размерность пил, используемая всеми предприятиями. Завод со средней производительностью потребляет до 60 таких пил в месяц. Некоторые заводы закупаются на несколько месяцев. Некоторые берут по несколько штук. Рекомендуется держать на складе не менее 300 пил данного диаметра, так как клиенты не готовы ждать поставку инструмента, из-за чего может остановиться работа всего завода. Попробуем оценить эффект от использования данной рекомендации. Для примера, проведём расчёты с допущением, что руководство приняло решение о формировании запаса на складе пил диаметром 400мм с высотой сегмента 20мм. При себестоимости пилы 3650 рублей, продажная стоимость составляет 4745 рублей. То есть прибыль составляет 1095 рублей или 30%. Средний завод расходует в сезон до 50 таких пил в месяц. В Челябинской области работает порядка семидесяти предприятий, для которых приведённые цифры актуальны. Таким образом, можно спрогнозировать прибыль от расширения ассортимента продукции и пополнения склада пилами диаметром 400мм. Прогнозируемая выручка будет составлять 16 607 500 рублей, прибыль составит 3 832 500 рублей.

В камнеобрабатывающей отрасли нередки случаи, когда владельцы заводов самостоятельно привозят оборудование для самостоятельного использования, а не для перепродажи. С такими явлениями также нужно бороться. Основная проблема при работе с подобными клиентами состоит в том, что они не обладают возможностью просчитать полную и правильную стоимость оборудования до момента окончания поставки. Что это значит: большинство предпринимателей, услышав цену от китайской стороны, добавляют баснословно низкую стоимость доставки и пересчитывают по текущему курсу. Порой, некоторые не учитывают НДС и таможенные сборы. Это выливается в неприятие реальных цен, которые держатся на рынке оборудования. Работать с такими клиентами трудно, но нужно. Признать свои ошибки никто не любит. Основная работа с ними заключается в

переориентировании на другие варианты оплаты, например покупка оборудования с привлечением лизинговой компании.

Покупка оборудования клиентом напрямую у завода в Китае сопряжена с определёнными трудностями. Самая главная трудность – безальтернативная стопроцентная предоплата на момент погрузки оборудования в контейнер. По факту получается, что после отправки товара китайская сторона больше не несёт ответственности за его сохранность. Оборудование в дороге часто бьётся. Как правило, причина этого в халатности при погрузочных работах. Немногие поставщики качественно выполняют свою работу при одноразовой сделке с клиентом. После прихода контейнера уже не доказать, что проблема именно в некачественной погрузке и фиксации груза перед отправлением.

В случае с «Предприятием Спектр» работа ведётся с одним постоянным поставщиком. Контроль при погрузке производится собственным представителем, ответственным за данную часть работ. Таким образом достигается максимальное качество выполняемых работ.

Рекомендацией по работе с клиентами, которые привозили ранее или хотят везти оборудование самостоятельно, является необходимость совместного рассмотрения различных вариантов оплаты товара. Наилучшим вариантом для всех сторон является поставка оборудования с привлечением лизинговой компании. Такой вариант сделки гарантирует полную оплату поставщику стоимость станков в кратчайшие сроки. Для покупателя выгодно равномерное погашение стоимости оборудования в течение двух – трёх лет. Однако, не все лизинговые компании готовы финансировать сделки по приобретению узкоспециализированного оборудования. В настоящий момент работать по данным сделкам в Уральском регионе соглашаются две крупных лизинговых компании: ВТБ24 лизинг и Сименс-финанс. С данными лизинговыми компаниями сейчас ведутся переговоры, в ходе которых должно быть достигнуто соглашение о предоставлении предприятиям камнерезной отрасли «сезонных» графиков выплат за оборудование. Сезонность платежей предусматривает погашение

основного долга в зимние месяцы (ноябрь – март). В свою очередь, когда идёт активная работа (апрель – октябрь), в строительный сезон клиенты способны гасить задолженность большими платежами, позволяющими перекрыть недоплаты зимних месяцев. Экономический эффект от работы с привлечением лизинговых компаний можно приблизительно посчитать. Если при прямой покупке клиентом оборудования у ООО «Предприятие Спектр» он изначально ведёт переговоры в надежде получить рассрочку платежа. Данная ситуация невыгодна продавцу, так как возникает нехватка денег в обороте у компании. С привлечением же к сделке лизинговой компании, продавцу вносится полная предоплата за оборудование, что ускоряет оборачиваемость в четыре раза.

Помимо привлечения лизинговой компании, руководству необходимо рассмотреть продажу оборудования в рассрочку. Не все камнерезы ведут чистую бухгалтерию. Многие имеют задолженности по другим кредитам. Лизинговые компании не одобряют сделки таким клиентам. Поэтому чтобы охватить и эту категорию покупателей, необходимо рассмотреть возможность поставки оборудования, предусматривающую рассрочку платежа на срок от четырёх до шести месяцев. Таких сроков компаниям достаточно для постепенного погашения стоимости оборудования без изъятия больших средств из оборота предприятия.

Помимо воздействия на финансовые механизмы на внутреннем рынке, необходимо провести работу и с китайской стороной. В настоящий момент сделки проводятся следующим образом: основная работа ведётся с единственным поставщиком оборудования. На территории его завода производится погрузка в контейнер под контролем представителя ООО «Предприятие Спектр». Отгрузка производится после полной предоплаты оборудования заводу производителю. Оплата фирме представителю производится с отсрочкой платежа 60 дней.

По поставкам дорожно-строительной техники есть опыт работы с заводами с отсрочкой платежа на 3 месяца. Это позволяет уменьшить объём вынимаемых из оборота средств, позволяя осуществлять большее количество сделок. Основной плюс от такого рода отсрочек платежа будет возможность предлагать

оборудование из наличия. Предприятию предлагается держать на складе по две позиции самых востребованных станков.

При покупке оборудования в Китае напрямую у завода всегда устанавливается «внутренняя» цена. Это означает, что заводы никогда не делают скидку на размер суммы НДС при продаже на зарубежные рынки. Частой практикой даже было увеличение стоимости ещё на 5–7%. Что привнесли коммерческие компании в международную торговлю? Китайская фирма имеет больший «вес» при сделках с заводами. Одна компания может повлиять на другую. Они лучше ориентируются на внутреннем рынке. Важный фактор – китайским коммерческим компаниям поставляется продукция по внутренним ценам без лишних надбавок. В свою очередь, торговые фирмы стали делать скидки зарубежным покупателям на часть или всю сумму НДС. В период наращивания объёма поставок, «Предприятие Спектр» работало напрямую с заводами. Сейчас работа ведётся через торговую компанию представителя. Следующим этапом должно стать согласование работы, при которой китайская торговая компания будет зарабатывать лишь на возврате НДС. Планируемая скидка, предоставляемая от цены завода, составляет 6%.

При совместном использовании всех рекомендаций, мы можем получить увеличение прибыли на 3 832 500 за счёт начала продаж инструмента для резки камня. При привлечении лизинговой компании произойдёт четырёхкратное увеличение скорости оборачиваемости активов предприятия. Новая система работы с китайской компанией даст снижение стоимости оборудования на 6%.

Выводы по разделу три

Слабыми моментами действующего сценария поставки являются:

1. Отсутствие гибкого подхода к расчётам к каждым клиентом.
2. Сложность работы с лизинговыми компаниями.
3. Отгрузка продукции из Китая производится только после стопроцентной предоплаты заводу за оборудование

4. Работа с торговой фирмой не по системе НДС «минус» скидка.

Был разработан ряд рекомендаций для устранения выявленных недостатков финансовой модели

Рекомендацией по работе с клиентами, которые привозили ранее или хотят взять оборудование самостоятельно, является необходимость совместного рассмотрения различных вариантов оплаты товара. Наилучшим вариантом для всех сторон является поставка оборудования с привлечением лизинговой компании. Такой вариант сделки гарантирует полную оплату поставщику стоимость станков в кратчайшие сроки. Для покупателя выгодно равномерное погашение стоимости оборудования в течение двух–трёх лет. Однако, не все лизинговые компании готовы финансировать сделки по приобретению узкоспециализированного оборудования. В настоящий момент работать по данным сделкам в Уральском регионе соглашаются две крупных лизинговых компании: ВТБ24 лизинг и Сименс-финанс. С данными лизинговыми компаниями сейчас ведутся переговоры, в ходе которых должно быть достигнуто соглашение о предоставлении предприятиям камнерезной отрасли «сезонных» графиков выплат за оборудование. Сезонность платежей предусматривает погашение основного долга в зимние месяцы (ноябрь – март). В свою очередь, когда идёт активная работа (апрель – октябрь), в строительный сезон клиенты способны гасить задолженность большими платежами, позволяющими перекрыть недоплаты зимних месяцев.

Помимо привлечения лизинговой компании, руководству необходимо рассмотреть продажу оборудования в рассрочку. Не все камнерезы ведут чистую бухгалтерию. Многие имеют задолженности по другим кредитам. Лизинговые компании не одобряют сделки таким клиентам. Поэтому чтобы охватить и эту категорию покупателей, необходимо рассмотреть возможность поставки оборудования, предусматривающую рассрочку платежа на срок от четырёх до шести месяцев. Таких сроков компаниям достаточно для постепенного погашения стоимости оборудования без изъятия больших средств из оборота предприятия.

Помимо воздействия на финансовые механизмы на внутреннем рынке, необходимо провести работу и с китайской стороной. В настоящий момент сделки проводятся следующим образом: основная работа ведётся с единственным поставщиком оборудования. На территории его завода производится погрузка в контейнер под контролем представителя ООО «Предприятие Спектр». Отгрузка производится после полной предоплаты оборудования заводу производителю. Оплата фирме представителю производится с отсрочкой платежа 60 дней.

По поставкам дорожно-строительной техники есть опыт работы с заводами с отсрочкой платежа на 3 месяца. Это позволяет уменьшить объём вынимаемых из оборота средств, позволяя осуществлять большее количество сделок. Основной плюс от такого рода отсрочек платежа будет возможность предлагать оборудование из наличия. Предприятию предлагается держать на складе по две позиции самых востребованных станков.

При покупке оборудования в Китае напрямую у завода всегда устанавливается «внутренняя» цена. Это означает, что заводы никогда не делают скидку на размер суммы НДС при продаже на зарубежные рынки. Частой практикой даже было увеличение стоимости ещё на 5–7%. Что привнесли коммерческие компании в международную торговлю? Китайская фирма имеет большой «вес» при сделках с заводами. Одна компания может повлиять на другую. Они лучше ориентируются на внутреннем рынке. Важный фактор – китайским коммерческим компаниям поставляется продукция по внутренним ценам без лишних надбавок. В свою очередь, торговые фирмы стали делать скидки зарубежным покупателям на часть или всю сумму НДС. В период наращивания объёма поставок, «Предприятие Спектр» работало напрямую с заводами. Сейчас работа ведётся через торговую компанию представителя. Следующим этапом должно стать согласование работы, при которой китайская торговая компания будет зарабатывать лишь на возврате НДС. Планируемая скидка, предоставляемая от цены завода, составляет 6%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый механизм – это важный инструмент распределения ресурсов в экономике. Каждый субъект экономики функционирует с присущими ему уникальными особенностями. В своих условиях, каждый субъект использует свой индивидуальный финансовый механизм. Целью данной выпускной квалификационной работы было разработка и вынесение для обсуждения с руководством компании рекомендаций по усовершенствованию действующего финансового механизма поставки камнерезного оборудования.

В процессе написания выпускной квалификационной работы были решены следующие задачи:

- 1) систематизация понятий о финансовом механизме и финансах коммерческих предприятий;
- 2) анализ состояния камнерезной отрасли по поставкам и использованию специализированного оборудования;
- 3) анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Предприятие Спектр»;
- 4) анализ особенностей взаимодействия с иностранным поставщиком;
- 5) разработка рекомендаций по совершенствованию финансового механизма поставки оборудования для камнерезной отрасли.

В ходе работы были собраны систематизированы данные о финансах, финансовых механизмах, их задачах и функциях в экономике.

Была рассмотрена история камнеобработки, проанализировано текущее состояние этого рынка, рассмотрены тенденции и перспективы отрасли, был проведён анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Предприятие Спектр».

Издавна резка и обработка камня была трудоёмким и энергозатратным процессом. В древние времена, когда труд простых рабочих, равно как и их жизни не особо ценились, не обращали внимания на сложность работ. Был важен

результат. Достигался он любыми средствами. В древнем Египте пиление твёрдых пород камня могло занимать до 16 дней. Разумеется, с ходом времени росла и механизация камнеобработки, так как устойчивый спрос на изделия из камня всегда заставлял заводы развиваться и совершенствовать своё производство.

Ситуация менялась, и в настоящее время всё пиление производится с использованием автоматического оборудования, сложных обрабатывающих центров. Использование станков снизило количество занятого персонала. Теперь оборудованию необходимы лишь операторы, способные грамотно запрограммировать станок под конкретную работу.

Парк оборудования преимущественно зарубежного производства. Станки поставляются из Китая и Италии, двух ведущих центров мировой камнеобрабатывающей отрасли. Российские станки в промышленном масштабе представлены только одним заводом – НПО «Экспериментальный завод» в городе Реж. Около 80% всего парка станочного оборудования – китайского производства, примерно 18% - итальянского. Оставшиеся 2% приходятся на оборудование российского производителя и самодельные станки, которые сконструированы собственными силами заводов. Руководство ООО «Предприятие Спектр», опираясь на большой опыт работы с Китаем, решило продолжить работать с уже известным рынком. Это основная причина, почему не рассматривались итальянские заводы в качестве поставщиков оборудования.

После финансового анализа ООО «Предприятие Спектр», можно сделать вывод о том, что оно успешно работает на рынке. Результаты финансовой деятельности соответствуют торговому предприятию. В целом, компанию можно охарактеризовать как рентабельную, способную отвечать по своим текущим обязательствам. Руководство компании имеет возможность ориентироваться на долгосрочные перспективы работы на рынке камнерезного оборудования с целью захвата максимальной доли.

В результате изучения текущего состояния камнерезной отрасли были получены следующие результаты. В настоящий момент наблюдается самый большой рост отрасли, который связан с «московским заказом», который обеспечил работой всех камнерезов Уральского региона, Башкирии и Ленинградской области. Такой высокий уровень потребления камня будет сохранён до 2022 года, так как, в октябре 2017 года было принято решение о продлении действия программы благоустройства улиц и парков столицы «Моя улица». На данный момент это самый крупный заказ на изделия из натурального камня за всю историю современной России.

В данном разделе был проведён анализ конкурентов. Основными конкурентами являются две компании. Одна располагается в Челябинске (МК сервис), выявляется крупной федеральной сетью с главным офисом в Санкт-Петербурге и филиалами в Москве, Екатеринбурге и Челябинске. Недостатками обоих поставщиков можно выделить то, что они не занимаются поставкой запчастей и комплектующих станков. Компания стоун сервис нева изначально занималась поставкой инструментов, а направление оборудования начали развивать недавно. «Предприятие Спектр» же занимается в настоящий момент поставкой станков и запчастей к ним. Также, в настоящий момент компания начинает активно наращивать номенклатуру алмазного инструмента.

После детального анализа была сформулирована текущая модель поставки. ООО «Предприятием Спектр» оборудования для камнерезной отрасли выглядит следующим образом. Менеджер компании находит клиента, желающего приобрести оборудование. Согласовывает с ним цену, проводит переговоры, выясняя необходимую комплектацию станка. Далее заключается договор с фирмой покупателем и вносится предоплата, оговоренная и прописанная в договоре. После этого начинается работа с китайской стороной. Делается заказ на заводе, обговаривается комплектация оборудования. Китайская торговая фирма оплачивает стопроцентную предоплату за оборудование заводу. ООО «Предприятие Спектр» оплачивает 50% сразу и оставшиеся 50% в течение двух

месяцев с момента подписания спецификации. Оплата производится через Китайский банк Bank of China. У компании есть счёт в данном банке. Такая работа удобнее – работа ведётся сразу в национальной валюте стороны поставщика. По готовности оборудования, берется в аренду контейнер, в который загружается продукция и отправляется в Челябинск. По пришествии контейнера в Россию, вся продукция проходит процедуру таможни. По её завершении, производится отгрузка продукции.

Также, были выявлены слабые места, предложены варианты совершенствования текущего финансового механизма обеспечения камнерезной отрасли оборудованием. Слабыми моментами действующего сценария поставки являются:

- 1) отсутствие гибкого подхода к расчётам к каждым клиентом.;
- 2) сложность работы с лизинговыми компаниями;
- 3) отгрузка продукции из Китая производится только после стопроцентной предоплаты заводу за оборудование;
- 4) работа с торговой фирмой не по системе НДС «минус» скидка.

Был разработан ряд рекомендаций для устранения выявленных недостатков финансовой модели.

1. Рекомендацией по работе с клиентами, которые привозили ранее или хотят везти оборудование самостоятельно, является необходимость совместного рассмотрения различных вариантов оплаты товара. Наилучшим вариантом для всех сторон является поставка оборудования с привлечением лизинговой компании. Такой вариант сделки гарантирует полную оплату поставщику стоимость станков в кратчайшие сроки. Для покупателя выгодно равномерное погашение стоимости оборудования в течение двух-трёх лет. Однако, не все лизинговые компании готовы финансировать сделки по приобретению узкоспециализированного оборудования. В настоящий момент работать по данным сделкам в Уральском регионе соглашаются две крупных лизинговых компании: ВТБ24 лизинг и Сименс-финанс. С данными лизинговыми компаниями

сейчас ведутся переговоры, в ходе которых должно быть достигнуто соглашение о предоставлении предприятиям камнерезной отрасли «сезонных» графиков выплат за оборудование. Сезонность платежей предусматривает погашение основного долга в зимние месяцы (ноябрь – март). В свою очередь, когда идёт активная работа (апрель – октябрь), в строительный сезон клиенты способны гасить задолженность большими платежами, позволяющими перекрыть недоплаты зимних месяцев.

2. Помимо привлечения лизинговой компании, руководству необходимо рассмотреть продажу оборудования в рассрочку. Не все камнерезы ведут чистую бухгалтерию. Многие имеют задолженности по другим кредитам. Лизинговые компании не одобряют сделки таким клиентам. Поэтому чтобы охватить и эту категорию покупателей, необходимо рассмотреть возможность поставки оборудования, предусматривающую рассрочку платежа на срок от четырёх до шести месяцев. Таких сроков компаниям достаточно для постепенного погашения стоимости оборудования без изъятия больших средств из оборота предприятия.

3. Помимо воздействия на финансовые механизмы на внутреннем рынке, необходимо провести работу и с китайской стороной. В настоящий момент сделки проводятся следующим образом: основная работа ведётся с единственным поставщиком оборудования. На территории его завода производится погрузка в контейнер под контролем представителя ООО «Предприятие Спектр». Отгрузка производится после полной предоплаты оборудования заводу производителю. Оплата фирме представителю производится с отсрочкой платежа 60 дней.

4. По поставкам дорожно-строительной техники есть опыт работы с заводами с отсрочкой платежа на 3 месяца. Это позволяет уменьшить объём вынимаемых из оборота средств, позволяя осуществлять большее количество сделок. Основной плюс от такого рода отсрочек платежа будет возможность предлагать оборудование из наличия. Предприятию предлагается держать на складе по две позиции самых востребованных станков.

5. При покупке оборудования в Китае напрямую у завода всегда устанавливается «внутренняя» цена. Это означает, что заводы никогда не делают скидку на размер суммы НДС при продаже на зарубежные рынки. Частой практикой даже было увеличение стоимости ещё на 5–7%. Что привнесли коммерческие компании в международную торговлю? Китайская фирма имеет больший «вес» при сделках с заводами. Одна компания может повлиять на другую. Они лучше ориентируются на внутреннем рынке. Важный фактор – китайским коммерческим компаниям поставляется продукция по внутренним ценам без лишних надбавок. В свою очередь, торговые фирмы стали делать скидки зарубежным покупателям на часть или всю сумму НДС. В период наращивания объёма поставок, «Предприятие Спектр» работало напрямую с заводами. Сейчас работа ведётся через торговую компанию представителя. Следующим этапом должно стать согласование работы, при которой китайская торговая компания будет зарабатывать лишь на возврате НДС. Планируемая скидка, предоставляемая от цены завода, составляет 6%.

Таким образом, цель работы достигнута, задачи решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Подъяблонская, Л.М. Актуальные проблемы государственных и муниципальных финансов. Учебник / Л.М. Подъяблонская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 303 с.
2. Гладковская, Е.Н. Финансы. Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Е.М. Гладковская. – СПб.: Питер, 2012. – 320 с.
3. Нешитой, А.С. Финансы: Учебник / А.С. Нешитой, Я.М. Воскобойников. – 10-е изд. – М.: Дашков и К, 2012. – 528 с.
4. Малиновская, О.В. Финансы: Учеб. Пособие / О.В. Малиновская. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 320 с.
5. Лапицкая, Л.М. Финансы и финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/3106058/>
6. Социально-экономическая сущность и функции финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.studio/knigi-deneznoe-obraschenie-finansyi/sotsialno-ekonomicheskaya-suschnost-funktsii-31795.html>
7. Финансовый механизм, его роль в реализации финансовой политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studopedia.org/8-83075.html>
8. Как обрабатывали камень [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://piramidavorever.ru/kak-dobyvali-kamen/61-kak-obrabatyvali-kamen.html>
9. Хохлов, А.В. Минерально-сырьевая база облицовочных камней РФ / А.В. Хохлов // Камень вокруг нас. – 2017. – № 43. – С. 37–39.
10. Степанченко, А.Н. Возможности развития каменной отрасли России / А.Н. Степанченко // Камень вокруг нас. – 2017. – № 43. – С. 11–13.
11. Мировой рынок натурального камня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://malahit-nk.ru/archives/17>
12. Рынок природного камня в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.indexbox.ru/news/v-noyabre-2015-obiem-dobychy-prirodnogo-kamnya-vyros/>

13. Программа благоустройства «Моя улица» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.m24.ru/special/mystreet>
14. Промежуточные итоги программы благоустройства Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://realty.ria.ru/multimedia_infographics/40892.html
15. Кто зарабатывает на московских мостовых и бордюрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://meduza.io/feature/2017/10/19/v-moskve-ulozhili-bolshe-granita-chem-dobyvayut-v-rossii-iz-za-etogo-v-sibiri-defitsit-kamnya-dlya-nadgrobiy>
16. Курс китайского юаня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
17. Расходы Москвы на благоустройство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/society/27/07/2017/5978b7599a7947f76e51b206>
18. Кто закатывает Москву гранитом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://chistoprudov.livejournal.com/189325.html>
19. Гладковская, Е.Н. Финансы. Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Е.М. Гладковская. – СПб.: Питер, 2012. – 320 с.
20. Бородушко, И.В. Финансы. Учебное пособие / И.В. Бородушко. – СПб.: Питер, 2016. – 137 с.
21. Эрлих, Г.В., Финансовый механизм коммерческих предприятий. Учебное пособие / Г.В. Эрлих. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 58 с.
22. Шелопаев, Ф.М., Финансы, денежное обращение и кредит. Краткий курс лекций / Ф.М Шелопаев. – М: Юрайт, 2012. – 273 с.
23. Всё о граните [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.granit-rossii.ru/stati/vse-o-granite-27.html>
24. Гранит: типы, места и способы добычи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://danilaektb.ru/articles/detail.php?EID=321>
25. Гранит: типы, места и способы добычи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://danilaektb.ru/articles/detail.php?EID=321>

26. Как добывают гранит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://loveopium.ru/tehnologiya/kak-dobyvayut-mramor.html>

27. Малиновская, О.В. Финансы: Учеб. пособие / О.В Малиновская – М.: ИНФРА-М, 2012 – 320 с.

28. Подъяблонская, Л.М. Актуальные проблемы государственных и муниципальных финансов. Учебник / Л.М. Подъяблонская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 303 с.

29. Способы добычи гранит а и его месторождения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://granitcapital.ru/2014-04-09-11-51-10.html>

30. География месторождений и карьеров добычи гранита в России и в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://balticstone.ru/novosti/geografiya-mestorozhdeniy-i-karerov-dobyichi-granita-v-rossii-i-v-mire.html>

Пример графика лизинговых платежей

SIEMENS

Коммерческое предложение для ООО «Компания»

Дата: 20 ноября 2017 г.

Предмет лизинга:

Наименование	MQB-3A
Страхование	включено
Стоимость	1 150 000,00 RUR
Срок полезного использования	24 месяца

Наименование	HQJ320X220
Страхование	включено
Стоимость	1 750 000,00 RUR
Срок полезного использования	24 месяца

Условия договора лизинга

Авансовый платеж	725 000,00 RUR (25%)
Срок договора	24 месяцев
Балансодержатель	Лизингополучатель
Выкупная цена	1 500,00 RUR

Условия страхования:

Обязательно на весь срок договора.
Выгодоприобретатель - ООО «Сименс Финанс».

График лизинговых платежей с учетом НДС (18%), RUR

№	дата	сумма	№	дата	сумма	№	дата	сумма
1	15.12.2017	113 107,70	9	15.08.2018	113 107,70	17	15.04.2019	113 107,70
2	15.01.2018	113 107,70	10	15.09.2018	113 107,70	18	15.05.2019	113 107,70
3	15.02.2018	113 107,70	11	15.10.2018	113 107,70	19	15.06.2019	113 107,70
4	15.03.2018	113 107,70	12	15.11.2018	113 107,70	20	15.07.2019	113 107,70
5	15.04.2018	113 107,70	13	15.12.2018	113 107,70	21	15.08.2019	113 107,70
6	15.05.2018	113 107,70	14	15.01.2019	113 107,70	22	15.09.2019	113 107,70
7	15.06.2018	113 107,70	15	15.02.2019	113 107,70	23	15.10.2019	113 107,70
8	15.07.2018	113 107,70	16	15.03.2019	113 107,70	24	15.11.2019	113 107,70

Итого сумма лизинговых платежей: 2 714 584,80 RUR

Общая сумма договора лизинга, в т.ч. авансовый платеж: 3 439 584,80 RUR

Удорожание предмета лизинга в год: 9,30 %

Эффективность лизинговой сделки для предприятий находящихся на общей системе налогообложения

Экономия по налогу на прибыль	582 980, 48 RUR
НДС к зачету	524 682, 42 RUR

Уважаемые Господа, обращаем Ваше внимание на то, что данное коммерческое предложение носит предварительный характер, при получении более полной информации от Вас, данные расчеты могут быть скорректированы.

Ваш менеджер: Какичев Александр +7 (919) 123 12 47 alexander.kakichev@siemens.com

ООО «Сименс Финанс»
ИНН 002536247123 ОГРН 1112536016801
Генеральный директор: Кукульский Томаш Казимек
Представительство ООО «Сименс Финанс» в г. Челябинск
Директор представительства: Тишкова Юлия Александровна

454091, Россия
г. Челябинск,
ул. Кирова, 159, БЦ
"Челябинск-Сити", офис 1402

Тел.: (351) 247-90-56
Факс: (351) 247-90-57
www.siemens.ru/finance

Рисунок А.1 – График лизинговых платежей (аннуитет)



Коммерческое предложение для ООО «Компания»

Дата: 20 ноября 2017 г.

Предмет лизинга:

Наименование	MQB-3A
Страхование	включено
Стоимость	1 150 000,00 RUR
Срок полезного использования	24 месяца

Наименование	HQJ320X220
Страхование	включено
Стоимость	1 750 000,00 RUR
Срок полезного использования	24 месяца

Условия договора лизинга

Авансовый платеж	725 000,00 RUR (25%)
Срок договора	24 месяцев
График платежей	Регрессивный
Балансодержатель	Лизингополучатель
Выкупная цена	1 500,00 RUR

Условия страхования:

Обязательно на весь срок договора.
Выгодоприобретатель - ООО «Сименс Финанс».

График лизинговых платежей с учетом НДС (18%), RUR

№	дата	сумма	№	дата	сумма	№	дата	сумма
1	15.12.2017	155 142,46	9	15.08.2018	123 308,43	17	15.04.2019	90 992,25
2	15.01.2018	153 693,63	10	15.09.2018	119 128,35	18	15.05.2019	87 133,45
3	15.02.2018	149 232,39	11	15.10.2018	114 968,42	19	15.06.2019	83 314,83
4	15.03.2018	144 811,32	12	15.11.2018	110 888,65	20	15.07.2019	79 536,38
5	15.04.2018	140 430,42	13	15.12.2018	106 829,05	21	15.08.2019	75 798,06
6	15.05.2018	136 089,67	14	15.01.2019	102 809,60	22	15.09.2019	72 099,92
7	15.06.2018	131 789,10	15	15.02.2019	98 830,32	23	15.10.2019	68 441,96
8	15.07.2018	127 528,68	16	15.03.2019	94 891,21	24	15.11.2019	64 824,13

Итого сумма лизинговых платежей: 2 632 532,68 RUR

Общая сумма договора лизинга, в т.ч. авансовый платеж: 3 357 532,68 RUR

Удорожание предмета лизинга в год: 7,89 %

Эффективность лизинговой сделки для предприятий находящихся на общей системе налогообложения

Экономия по налогу на прибыль	589 073, 34 RUR
НДС к зачету	512 166, 00 RUR

Уважаемые Господа, обращаем Ваше внимание на то, что данное коммерческое предложение носит предварительный характер, при получении более полной информации от Вас, данные расчеты могут быть скорректированы.

Ваш менеджер: Какичев Александр +7 (919) 123 12 47 alexander.kakichev@siemens.com

ООО «Сименс Финанс»
ИНН 002536247123 ОГРН 1112536016801
Генеральный директор: Кукульский Томаш Казимеж
Представительство ООО «Сименс Финанс» в г. Челябинск
Директор представительства: Тишова Юлия Александровна

454091, Россия
г. Челябинск,
ул. Кирова, 159, БЦ
"Челябинск-Сити", офис 1402

Тел.: (351) 247-90-56
Факс: (351) 247-90-57
www.siemens.ru/finance

Рисунок А.2 – График лизинговых платежей (убывающие)

SIEMENS

Коммерческое предложение для ООО «Компания»

Дата: 20 ноября 2017 г.

Предмет лизинга:

Наименование	MQB-3A
Страхование	включено
Стоимость	1 150 000,00 RUR
Срок полезного использования	24 месяца

Наименование	HQJ320X220
Страхование	включено
Стоимость	1 750 000,00 RUR
Срок полезного использования	24 месяца

Условия договора лизинга

Авансовый платеж	725 000,00 RUR (25%)
Срок договора	24 месяцев
График платежей	Сезонный
Балансодержатель	Лизингополучатель
Выкупная цена	1 500,00 RUR

Условия страхования:

Обязательно на весь срок договора.
Выгодоприобретатель - ООО «Сименс Финанс».

График лизинговых платежей с учетом НДС (18%), RUR

№	дата	сумма	№	дата	сумма	№	дата	сумма
1	15.12.2017	55 775,85	9	15.08.2018	177 768,86	17	15.04.2019	150 538,26
2	15.01.2018	41 615,85	10	15.09.2018	164 153,56	18	15.05.2019	164 153,56
3	15.02.2018	41 615,85	11	15.10.2018	136 922,96	19	15.06.2019	177 768,86
4	15.03.2018	55 231,16	12	15.11.2018	41 615,85	20	15.07.2019	177 768,86
5	15.04.2018	150 538,26	13	15.12.2018	41 615,85	21	15.08.2019	177 768,86
6	15.05.2018	164 153,56	14	15.01.2019	41 615,85	22	15.09.2019	164 153,56
7	15.06.2018	177 768,86	15	15.02.2019	41 615,85	23	15.10.2019	136 922,96
8	15.07.2018	177 768,86	16	15.03.2019	55 231,16	24	15.11.2019	41 615,90

Итого сумма лизинговых платежей: 2 755 699,01 RUR

Общая сумма договора лизинга, в т.ч. авансовый платеж: 3 480 699,01 RUR

Удорожание предмета лизинга в год: 10,01 %

Эффективность лизинговой сделки для предприятий находящихся на общей системе налогообложения

Экономия по налогу на прибыль	589 048, 00 RUR
НДС к зачету	530 954, 08 RUR

Уважаемые Господа, обращаем Ваше внимание на то, что данное коммерческое предложение носит предварительный характер, при получении более полной информации от Вас, данные расчеты могут быть скорректированы.

Ваш менеджер: Какичев Александр +7 (919) 123 12 47 alexander.kakichev@siemens.com

ООО «Сименс Финанс»
ИНН 002536247123 ОГРН 1112536016801
Генеральный директор: Кукульский Томаш Казимеж
Представительство ООО «Сименс Финанс» в г. Челябинск
Директор представительства: Тишкова Юлия Александровна

454091, Россия
г. Челябинск,
ул. Кирова, 159, БЦ
"Челябинск-Сити", офис 1402

Тел.: (351) 247-90-56
Факс: (351) 247-90-57
www.siemens.ru/finance

Рисунок А.3 – График лизинговых платежей (сезонные)