ГОУ ВПО НИУ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

*Факультет «Экономики, управления и менеджмента в строительстве»*

*Кафедра «Финансовый менеджмент»*

# К У Р С О В А Я Р А Б О Т А

по дисциплине

 **"Антикризисное управление"**

## на тему: **" "**

 Выполнила: студентка курса V группы 6

 Ануфриева О.А.

 Проверил: к.э.н. Бессонов А.К.

Москва - 2010 г.

**ВВЕДЕНИЕ**

**СОДЕРЖАНИЕ:**

***ВВЕДЕНИЕ***

**Глава 1. Состояние инвестиционно-строительной сферы на 2010 год……….**

*1.1. Нерешенные проблемы посткризисного развития ИСС…………………………*

*1.2. Строительный комплекс на современном этапе………………………………..*

*1.3. «Кризис – время возможностей»…………………………………………………*

*1.4. О деловой активности в строительстве в III квартале 2010 года………*

**Глава 2. Описание анализируемого предприятия……………………………..**

*2.1. Общая характеристика ОАО «Концерн МонАрх»………………………………….*

*2.2. Кадровая политика………………………………………………………………..*

*2.3. Организационная структура ЗАО «МонАрх и С»……………………………*

*2.4.Факторы риска, связанные с деятельностью акционерного общества………*

**Глава 3. Финансово-экономический анализ ЗАО «МонАрх и С»……………..**

*3.1. Анализ финансовой устойчивости…………………………………………*

*3.2. Анализ платежеспособности………………………………………………….*

*3.3. Анализ ликвидности……………………………………………………………*

*3.4. Анализ деловой активности………………………………………………….*

**Глава 4. Выводы и предложения………………………………………………….**

*4.1. Разработка мероприятий по повышению эффективности ЗАО «МонАрх и С»*

*4.2. Заключение*

***СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ***

**ПРИЛОЖЕНИЯ** [**http://stroy-life.ru/p88/l94/index.html**](http://stroy-life.ru/p88/l94/index.html)

**ВВЕДЕНИЕ**

Управление системами в состоянии неравновесия и дисбаланса, требует от руководителей освоения практических навыков предвидения и распознавания кризисов, устранения отрицательных последствий возникающих негативных факторов. Антикризисное управление включает комплекс методов, применяемых в разных функциональных подсистемах менеджмента. Социальные технологии, методы экономического анализа, прогнозирование, разработка сложных инвестиционных проектов и антикризисных программ, планов реструктуризации и реорганизации — применяются в комплексе для своевременного предупреждения и преодоления кризисов.

Антикризисное управление включает совокупность знаний и результаты анализа практического опыта, которые направлены на оптимизацию механизмов регуляции систем, выявления скрытых ресурсов, потенциала развития на сложном этапе развития. Специфика антикризисного управления связана с необходимостью принятия сложных управленческих решений в условиях ограниченных финансовых средств, большой степени неопределенности и риска. Менеджер, решающий подобные задачи, сталкивается с необходимостью действовать своевременно и быстро, растет уровень его ответственности.

Основными направлениями антикризисного управления на уровне хозяйствующего субъекта считаются: постоянный мониторинг финансово-экономического состояния предприятия, разработка новых управленческой, финансовой и маркетинговой стратегий, сокращение постоянных и переменных издержек, повышение производительности труда, привлечение средств учредителей, усиление мотивации персонала.

Современная деловая жизнь России – это та ниша, в которой термин «антикризисное управление» наряду со всеми остальными (финансовый кризис и, например, ипотека, кредит) является очень популярным. В некоторых случаях под термином «антикризисное управление» понимают управление предприятием в условиях общего экономического кризиса. Иногда под этим термином понимают то управление предприятием, которое направлено на то, чтобы избежать предстоящего банкротства. Многие специалисты полагают, что антикризисные меры следует предпринимать только тогда, когда финансовое положение предприятия на рынке очень плохо.

Но бытует и иное определение, которое звучит так: антикризисное управление предприятием – это особенная система управления предприятием, которая отличается комплексным характером, который направлен на то, чтобы устранять те явления, которые неблагоприятно влияют на бизнес. И воздействие производится посредством использования всего потенциала современного менеджмента, а также и посредством разработки и реализации на предприятии специальной программы. Эта программа отличается стратегическим характером, который обладает способностью полностью устранять временные затруднения, зафиксированные в работе предприятия.

Важно отметить: в антикризисном управлении финансовый менеджмент играет очень важную роль. Финансовый менеджмент представляет собой основной тактический элемент финансового обеспечения бизнеса, при помощи которого можно управлять не только денежными потоками, но и находить лучшие решения разнообразных проблем.

**Глава 1. Состояние инвестиционно-строительной сферы на 2010 г.**

* 1. ***Нерешенные проблемы посткризисного развития***

***инвестиционно-строительной сферы***

Посткризисная ситуация в инвестиционно-строительной сфере России – сложная, с неоднозначными перспективами. Деиндустриализация производственного и маргинализация человеческого капитала, опора на низкоквалифицированную рабочую силу и низкий уровень самоорганизации являются причиной недопустимо низкой энергоэффективности и производительности труда в большинстве строительных организаций. Произошла серьезная дезорганизация рынков инвестиций, трудовых ресурсов, подрядных работ, недвижимости. В строительной отрасли изменился конкурентный ландшафт, практически не существует ипотеки и кредитования застройщиков. «Свободное падение» строительного сектора экономики Новосибирской области приостановлено, финансовый кризис заканчивается, а экономический все еще продолжается. По осторожным прогнозам аналитиков, его окончания можно ожидать во втором квартале 2010 г. В режим устойчивого развития Инвестиционно-строительный комплекс (ИСК) Новосибирской области войдет не раньше 2012 г., обеспечивая не менее 5…6% роста в год при определенных макроэкономических условиях. Ряд аналитиков справедливо считают, что об уверенном отходе от «дна» кризиса можно говорить при одновременном увеличении объема СМР, доступности кредитов, росте доходов и платежеспособного спроса населения. Пока же большая часть доходов субъектов хозяйствования и населения идет на потребление, погашение кредитов, обязательные платежи и взносы. В истории немало примеров, когда локомотивом вывода экономик из кризисов было строительство. Во времена Великой депрессии, в послевоенной Европе именно поддержка строительства, а через него – общее стимулирование потребления, давали наибольший экономический эффект. Поэтому надо строить жилье, дороги, инфраструктуру. По сути, финансовые институты, а также производители металла, цемента и энергетики являются обслуживающим персоналом девелоперов. Строительство инфраструктурных, жилищных и промышленных объектов позволит создать необходимый внутренний спрос в этих секторах экономики, который повлечет за собой рост внутреннего спроса в смежных секторах. Среднесрочная траектория саморазвития регионального ИСК обещает быть достаточно сложной. Потребуются ответственные системные действия по преодолению «болезни» строительной отрасли, заключающейся в сочетании ресурсной зависимости, высокой трудо- и материалоемкости, низкой производительности труда, хронического дефицита «длинных денег», слабости рыночных регуляторов, технологической отсталости и разобщенности делового сообщества.

Кризис должен вернуть строителей к более реалистичным взглядам на себя, свою роль и свое место в «перезагрузке» комплекса; заставить отказаться от спекулятивных и эгоистических соображений, поскольку прежних возможностей роста строительства, скорее всего, не будет. Для переустройства регионального ИСК, запуска проекта его модернизации, который определит цели и приоритеты, мобилизует ресурсы, устранит внутренние диспропорции и противоречия, необходимо формирование «большой коалиции». Эта коалиция должна быть деловой, а не бюрократической, должна дать консолидированный и ясный ответ на следующие вопросы:

1. Каким станет региональный ИСК в результате преобразования и обновления

(масштаб, структура и свойства комплекса, уровень и виды конкуренции, параметры эффективности, результативности и продуктивности, базовые социальные параметры, вклад в улучшение качества жизни населения).

2. Что необходимо предпринять для успеха преобразования (стратегические

направления саморазвития, модель модернизации, повестка дня средне- и долгосрочной инвестиционно-строительной политики, программа действий и меры по развитию институциональной, инвестиционной, инфраструктурной и инновационной сред, снижению издержек).

3. Какие инструменты и шаги (законодательные, политические, финансовые,

организационные и управленческие) предполагается применять для достижения целей и задач преобразования ИСК в целом и на отдельных этапах.

4. Сколько времени и ресурсов потребуется для основного этапа модернизации.

5. Какие резонансные бизнес-проекты в регионе работают по «стратегическим»

векторам и «дорожной карте» ускоренной модернизации будущего регионального ИСК.

В настоящее время региональный ИСК находится на развилке стратегических процессов и решений, и вопрос в том, что придет на смену «заемной» модели ведения инвестиционно-строительной деятельности и фрагментарному, разрозненному над организационному образованию, какой порядок и какие новые правила игры вырастут из окружающего хаоса. Исходя из анализа различных вариантов посткризисного устройства инвестиционно-строительной сферы наиболее реальными представляются:

• существенное сокращение посреднических структур – виновников оттока капитала из производственной сферы. Основные участники строительства и развития недвижимости в сложившейся ситуации крайне заинтересованы в пополнении денежных потоков и объективно будут замыкать их на себя;

• концентрация ИСД с целью реализации эффектов «портфелирования» реализуемых ИСП и объединение возможностей финансирования строительства и ускорения реализации объектов недвижимости;

• создание государственно-частных партнерств, обслуживающих завершение социально ориентированных и приоритетных ИСП и программ;

• реструктурирование трудовых ресурсов в строительстве, как по профессиональному и квалификационному составу, так и по страновой принадлежности;

• изменение структуры капитала, обслуживающего функционирование инвестиционно-строительной сферы, в направлении снижения прямых и долевых

инвестиций;

• возникновение сектора арендной недвижимости и существенное увеличение доли недвижимости, находящейся в государственной собственности;

• снижение сверх доходности ИСД и сближение норм прибыли различных отраслей и секторов национальной экономики, «очистка» строительства от расточительства и неоправданных рисков;

• ликвидация управленческого вакуума и создание системы управления инновационным развитием строительства как важнейшей фондообразующей отрасли.

В посткризисный период требуется выход за рамки принятой модели организации и ведения строительного бизнеса, привычных форм и образа действий, иначе, «если на выходе из кризиса мы будем в региональном ИСК иметь то же самое, что и до входа в него, то это будет лишь сомнительное выживание, а не развитие». Необходима разработка «встроенных» в структуру комплекса механизмов перманентного обновления (пионерной модернизации), решительность и последовательность инновационных инициатив, расширение пределов изменений. Стабильно высокий уровень функционирования регионального ИСК достигается исключительно на путях создания критической массы рентабельных и конкурентоспособных организаций, а также развитой инфраструктуры, обеспечивающей их нужды, поэтому «необходимо помнить, что инвестиционно- строительная сфера чрезвычайно чувствительна к внутреннему, внешнеполитическому и экономическому курсу в силу характерныхособенностей ИСД: значительной инерционности, высокой фондоемкости и капиталоемкости конечной продукции, дли тельных сроков ее амортизации, наличия временного лага между моментами осуществления затрат и сроками наступления их отдачи, отложенного экономического эффекта». При этом остается нерешенной важная проблема оценки реального модернизационного потенциала комплекса. Практика показывает, что модернизация собственными силами усиливает отсталость. Современная модернизация немыслима без высокообразованных работников строительных организаций, качественной инфраструктуры, обмена научно-технической информацией и технологиями; без серьезного спроса на высокотехнологичную строительную продукцию и услуги, открытости комплекса внешнему миру и готовности к нововведениям, предельного высвобождения творческой активности. В результате провинциализмами строительной науки и обесценивания высшего строительного образования снизился интеллектуальный потенциал инвестиционно- строительной сферы, резко сократился слой высококвалифицированных индустриальных рабочих, полностью разрушена система подготовки кадров для строительства. Степень образованности строителей низка, что не позволяет дать адекватный ответ на реальные вызовы настоящего и тем более будущего.

Пришло время перейти от фрагментарной модернизации регионального ИСК к комплексной. Следует учиться жизненному инновационному опыту у других секторов отечественной экономики, перейти к модели целостной модернизации – к массовому, добровольному, креативному участию в модернизации всех игроков на рынке подрядных работ и недвижимости. Это – инновационное движение комплекса «снизу–вверх» (горизонтальный проект), от «реакции к стимулу», от внешней детерминации поведения к внутренней, от неэкономического мышления к экономическому.

* 1. ***Строительный комплекс на современном этапе***

Рыночные отношения подняли строительный комплекс на более высокий уровень. К нам пришли новые строительные материалы, технологии, средства механизации. Изменилось проектное дело, повысилось качество строительства. Однако эти новации не являются предметом отечественных научных разработок, они в основном заимствованы из зарубежной практики. Причиной тому является дискредитация инженера и ученого, и сырьевой вектор развития.

Известно, что проблемы архитектуры и градостроительства неотделимы от проблем политики и экономики. Следовательно, архитектура это не только застывшая музыка, но и застывшая политика и экономика определенного исторического этапа. Политические и экономические перемены, которые произошли в нашей стране 18 лет тому назад не оставили в стороне архитектурно-строительное дело, они кардинально изменили его. Так в чем же это выражается?

1. Новые рыночные отношения. Либеральная рыночная экономика, в которую мы погрузились, породила частную собственность – собственность граждан и юридических лиц. Они же и являются заказчиками строительной продукции, наравне с Государством. Но если ранее доля государственного заказа на строительную продукцию составляла практически 100 процентов, то сейчас она значительно понижена и составляет не более 25 – 30 процентов в разные

годы. Что это означает? В былые времена, государство, являясь единым заказчиком и одновременно подрядчиком, поскольку все строительно-монтажные министерства и тресты принадлежали ему, устанавливало единые правила производства работ, единые правила контроля качества и приемки в эксплуатацию законченных строительством объектов. Контроль за ходом строительства от имени государства осуществлял чиновник, который живых денег не видел, и был менее коррумпирован, чем нынешний.

Сейчас частная собственность принадлежит частному заказчику, он платит свои кровные деньги и готов спросить с подрядчика за сроки строительства, качество и полноту исполнения идей, заложенных в проекте. Одним словом, живые деньги, принадлежащие частному лицу физическому или юридическому, работают более эффективно, чем те «казенные», принадлежащие государству не способному вести соответствующий контроль за строительством. Не случайно, в некоторых банках нашей необъятной России висят плакаты, на которых написано «When money talks, youўd better listen», что для нас означает «Когда деньги говорят, тебе лучше послушать».

2. Диктат Заказчика и ответственность Подрядчика. Этот говор денег полностью искоренил диктат Подрядчика и наоборот, утвердил диктат Заказчика, что впрочем, совершенно правильно и справедливо. Кто платит деньги, тот имеет полное право потребовать соответствующую продукцию. Деньги заставили работать такой эффективный механизм, как имущественная ответственность за ненадлежащее исполнение договорных условий. И снова экскурс в прошлое. Какие только меры не принимало государство, для того, чтобы между подрядчиком и заказчиком заработал механизм взаимных претензий за нарушение договорных обязательств. Неоднократные Постановления Совмина СССР и наказания должностных лиц со стороны столь грозного монстра, как Комитет народного контроля ничего сделать не смогли. Деньги это сделали! Отношение к договорным обязанностям в наши дни наполнено ответственностью и предвосхищением возможных имущественных потерь. А это сроки строительства и надлежащее его качество.

3. Стоимость земли и повышенная этажность. Деньги внесли заметный вклад в освоение высотного и подземного пространства. Доступ к приобретению земельных участков в частную собственность обеспечивается теперь финансированием, земля продается и покупается. Застройщику экономически выгодно строить объекты вертикально протяженные, особенно в городских условиях и в элитных районах, где стоимость земли порой бывает сопоставима со стоимостью самого объекта.

В последние годы в Оренбурге здания повышенной этажности (15–18 этажей) далеко не редкость. В крупных городах России подземное пространство в 2 и более этажей также не является редкостью. И главная причина этому – стоимость земли.

В прежние времена дело реконструкции сложившейся застройки для строителей было нежелательным, обещающим массу неприятностей и хлопот. Сейчас, прежде всего, в результате высокой стоимости земли, интенсивно идет

реконструкция старой, сложившейся застройки. Экономический интерес инвесторов, строителей и проектировщиков предопределяет их заинтересованность в этой проблеме, что в конечном итоге представляет большую социально-экономическую и эстетическую значимость.

4. Подрядчик в новых условиях. Новые экономические условия организации строительства, построенные, прежде всего, на конкуренции подрядных организаций, внесли также свою лепту в такие вопросы, как качество и сроки возведения объектов. Наши строители не только узнали что такое тендер, аукцион, конкурсный отбор, конкуренция и другие тернии на пути получения заказа, но и на практике познали ответственность за неисполнение договорных обязательств. Думаю, что любому человеку не представляется трудным сопоставить качество массовых зданий и сооружений, построенных в прошлом и настоящем. Конечно, новые технологии, новые строительные материалы, новые

средства механизации, хлынувшие на наш строительный рынок, на качество строительства оказали существенное влияние. Но не следует умалять и новые рыночные отношения в цепи заказчик – проектировщик – подрядчик.

5. Новый кадровый уровень. На качество строительства заметно повлияла безработица, явившаяся порождением новой общественно-экономической формации, к которой перешло наше общество. Не секрет, что в прежние времена в строительстве в качестве рабочих часто использовались специалисты с пониженным интеллектуальным уровнем, в том числе многие объекты возводились силами заключенных и условно осужденных. Тому сопутствовали тяжелые условия труда и, как многим казалось, примитивность технологий. Люди более высокого интеллектуального уровня находили применение на промышленных предприятиях. Но сегодня, многие промышленные предприятия сократили свою численность, а некоторые вовсе прекратили свое существование. Определенная часть освободившихся специалистов пошла в строительство. Сюда их позвала не романтика строительного дела, сюда они пришли заработать средства на проживание.

6. Новые технологии и строительные материалы. Говоря о качестве строительства нельзя не заметить, что рыночная экономика позволила нам использовать мировой опыт в области применения зарубежных прогрессивных строительных материалов.

Современный строитель оценил достоинства монолитного бетона и железобетона в конструктивных системах, познал что такое несъемная опалубка из пеностирола, комплектные системы строительства «сухим способом» knauf, кровельные, теплоизоляционные и отделочные материалы. Он заменил деревянные окна на оконные конструкции из ПВХ, рубероид и пергамин на различные геосинтетики и навсегда забыл шифер, бутовую кладку. Он научился делать навесные вентилируемые фасады с облицовкой плитами из керамики и керамогранита. Современный строитель использует различные средства малой механизации, в частности ручной электроинструмент и другие устройства, облегчающие его труд. На стройку пришли новые механизмы.

7. Проектное дело. Посмотрите, как работает современный проектировщик. Кульман заменен на компьютер. Не отрываясь от рабочего места он может получить консультацию в «Стройконсультанте», «Кодексе» или в Интернете. Сегодня творчество архитектора и конструктора не связывают по рукам многочисленные главы и пункты СНиПов и ГОСТов. Ничего не имея против них, и соглашаясь с заявлениями компетентных специалистов о том, что

наши нормативы являются самыми научно-обоснованными в мире, автор поддерживает Закон о техническом регулировании, который дает свободу творчества архитекторам и конструкторам. Их свобода выражается также в возможности организации творческих коллективов, конкурирующих не только между собой, но и с крупными проектными организациями. Различные программные комплексы для архитектурного проектирования и расчета конструкций позволяют осуществлять проектирование любых архитектурных форм, выполнять статические и динамические расчеты, подбирать необходимые поперечные сечения элементов, и делать сметные расчеты.

8. Кто автор и исполнитель? Вышеперечисленные технологии и материалы используемые в настоящее время в строительстве, к сожалению, заимствованы из зарубежной практики. Мы не можем гордиться собственными технологиями, практически все они пришли к нам из-за рубежа. Мы не можем назвать какие-либо материалы, ставшие результатом научных разработок наших отечественных ученых. Если отдельные виды таковых и производятся в России, то с использованием зарубежных технологий или зарубежного оборудования, что практически является тем же самым. Аналогичные выводы можно сделать и относительно средств механизации, используемых в строительстве.

Мы являемся пользователями чужих разработок, но не их создателями. По отношению к зарубежным коллегам, давшим нам эти блага, мы являемся метафизическими антиподами. Так в чем же дело? Возможно в стагнации нашей строительной науки?

9.Промышленное строительство. Наряду с интенсивным строительством объектов гражданского назначения и теми новациями, которые перечислены выше, почти полностью прекращено строительство производственных объектов. Автор ничего не имеет против возведения таких востребованных обществом заведений, как храмы и соборы различных конфессий, как офисы и торговые заведения, как развлекательные и физкультурно-оздоровительные учреждения. Но где воспроизводство и где дозированный баланс реновации, восстановления и создания новых мощностей производства, в том числе и производства строительных материалов? Где преемственность в передаче мастерства от поколения к поколению, столь необходимая при строительстве уникальных и особо ответственных объектов?

В свое время в бывшем СССР было могучее министерство монтажных и специальных строительных работ. В нем работали специалисты редчайших профессий, имелось специальное оборудование, позволяющее выполнять уникальные работы. Сейчас потеряно целее поколение, разорваны каналы передачи опыта и мастерства от одного специалиста к другому, многие основные фонды, средства механизации выведены из эксплуатации. Даже Н.С.Хрущев, приняв решение об организации Совнархозов и ликвидировав все отраслевые министерства, не поднял руку на Минмонтажспецстрой, понимая его значимость и важность. С 1992 года такого министерства не существует.

Возникает вопрос: смогут ли наши предприятия изготовить новую турбину, взамен разрушенной на Саяно-Шушенской гидростанции, у которой только ротор весит почти тысячу тонн? Где те монтажники Минмонтажспецстроя, способные ее смонтировать и найдутся ли специалисты, обладающие божьим даром балансировать такие уникальные агрегаты? В советские времена их поименно знал министр, они исчислялись единицами и значились элитой Минмонтажспецстроя. Возможно по причине отсутствия таких специалистов и произошла авария на этой гидростанции?

10. Гастарбайтеры. Появление на рынке труда дешевой неквалифицированной рабочей силы не есть благо для строительного комплекса. Наемные рабочие из других стран не только наносят огромный вред нашему строительному будущему, но и уничтожают его. Целесообразность и необходимость механизации труда

в строительстве отвергается многотысячной армией мигрантов, которые на рынке труда более конкурентны. Выполняя любую тяжелую работу, за мизерную зарплату, те не только сужают рынок приложения труда коренного населения, что опасно особыми социальнополитическими последствиями, но и вносят поправки в тематические планы многих научных и опытно-конструкторских организаций в части разработки новых технологий и средств облегчения труда и повышения производительности. Формула «зачем вкладывать средства в это

дело, придут таджики и почти бесплатно все сделают» работает на уничтожение наших ученых, инженеров и тех специалистов, кто производит эти средства.

11. Ученый и инженер. Большинство научно-исследовательских, в том числе академических организаций и заведений финансируется по остаточному принципу, что вынуждает ученых и способных инженеров искать достойное место приложения своего труда. Руководители таких организаций вынуждены искать пути выживания, разменивая свои научные способности на ремесло предпринимательства. Опора на дешевую рабочую силу и дискредитация инженера и ученого в области строительства также опасны, как и сырьевая ориентация страны.

12. Сохранность и содержание построенных объектов. Выше, в пунктах 1 – 7 приведены аргументы характеризующие положительные явления и процессы при строительстве новых объектов. Но как быть с объектами, построенными и находящимися в длительной эксплуатации и в первую очередь с объектами производственного назначения? Аварии и катастрофы в различных регионах страны с устойчивой регулярностью напоминают о приближении лавинообразного выхода из строя некоторых из них. Пока некоторых… Прогноз ученых и практиков на будущее неутешителен, а законодательные меры государства малоэффективны. Для решения этой проблемы автор считает целесообразным привлечь тот же самый механизм, имя которому – деньги. Здесь могли бы сказать свое слово экономисты и менеджеры.

13.Строительство объектов из монолитного и сборного железобетона. Изобретение этого искусственного материала не менее значимо, чем открытие электричества или проникновение человечества в микромир. Железобетон до конца еще не раскрыл свои возможности, а монолитные конструкции, широко используемые в практике строительства, подтверждают этот

тезис.

Но вопрос в том, имеет ли смысл отказываться от богатейшего опыта применения сборного железобетона в строительстве? Пустотный настил перекрытий, в том числе с предварительным напряжением, более чем в два раза эффективнее монолитного. До тех пор, пока в построечных условиях такие конструкции изготавливать не предоставляется возможным, целесообразно это великое благо широко использовать. Тем более, что наша промышленность, выпускающая пустотные настилы уже давно вышла за пролеты, ограниченные 6 метрами. Сегодня пустотный настил с пролетом 12 метров почти

рядовое явление, что открывает большие возможности для архитектора при разработке планировочных построений. Все чаще раздаются голоса крупных ученых и специалистов в защиту крупнопанельного домостроения, многократно проклятого со всех политических и технических амвонов. Автор склонен считать, что сочетание монолитных и сборных железобетонных конструкций для зданий гражданского назначения должно быть рационально дозированным. И тем более, при строительстве производственных зданий сборный железобетон в сочетании с металлическими конструкциями или без таковых есть наилучшее решение. Т.е. повсеместное использование монолитного железобетона далеко не всегда оправдано, а в некоторых случаях вредно и даже опасно.

14. Высокопрочные конструктивные материалы. Известно, что решение основных философских проблем, таких как снижение собственного веса зданий и сооружений и увеличение пролетности возможно в первую очередь за счет использования высокопрочных конструктивных материалов. Наиболее употребительные в нашей стране в массовом строительстве бетоны прочностью не более 40МПа, в то время, как в мировой практике широко используются бетоны прочностью 100МПа и более. Применение высокопрочных бетонов позволяет как минимум в 2,5 раза уменьшать поперечные сечения вертикальных опорных элементов. Самые высокие в мире здания в настоящее время строятся из таких бетонов, а их высокая прочность достигается применением суперпластификаторов и микрокремнезема. Предварительно напряженный железобетон полученный в построечных условиях в нашей стране применяется относительно редко, прежде всего, при возведении некоторых уникальных объектов, в то время как за рубежом метод натяжения арматуры на бетон в построечных условиях на объектах гражданского назначении, в том числе и при строительстве жилья находит широкое применение. Сейчас на арену выходит новый персонаж – железобетон, предварительно напряженный в трех направлениях. В этом вопросе мы стоим на позициях, отделяющих нас от многих зарубежных коллег как минимум четвертью века.

Подводя итог вышесказанному, необходимо еще раз подчеркнуть, что либеральная рыночная экономика вывела наш строительный комплекс на новый уровень. Но этот уровень мы получили от мирового сообщества в обмен на изменение политического устройства России. Вклад современной отечественной науки в развитее строительного комплекса ничтожен и ограничен. Повысив темпы и подняв уровень качества строительства за исторически короткое время, мы, тем не менее, отстаем от мировых технологий и индустрии производства строительных материалов на десятилетия. О мощи государства можно судить по предметно\_целевому назначению консолидированных бюджетных средств на капитальные вложения. По другому можно сказать: мощь государства – это сильный строительный комплекс, который характеризуется объемом капитальных вложений прежде всего в производственное строительство, а благополучие горожан характеризуется количеством башенных кранов на строительстве жилья. В нашей же стране, большое количество кранов на строительстве

жилья наблюдается далеко не во многих городах и поселках. А на наших промышленных предприятиях башенные краны вовсе отсутствуют. Это убивает будущее. Хочется верить, что за обращением к мировому опыту в области передовых технологий в строительстве последует возрождение нашего национального инженерно-технического и научного потенциала, позволившего построить крупнейшие в мире гидростанции, самую мощную в мире доменную печь, освоить богатейшие подземные кладовые углеводородного сырья в районах Крайнего Севера.

* 1. ***О деловой активности в строительстве***

***в III квартале 2010 года***

Выборочное обследование деловой активности строительных организаций в III квартале 2010г. проводилось по состоянию на 10 августа 2010 года. В нем приняли участие 6,6 тыс. строительных организаций, различных по численности занятых и формам собственности, в том числе 4,1 тыс. субъектов малого предпринимательства.

Обобщенная оценка конъюнктуры в строительстве. В III квартале 2010г. руководители 72% строительных организаций оценили экономическую ситуацию в строительстве как "удовлетворительную", 21% - как "неудовлетворительную" и лишь 7% - как "благоприятную".

В IV квартале 2010г. 78% руководителей строительных организаций не ожидают ее изменения, 16% считают, что экономическая ситуация в строительстве улучшится, 6% ожидают ее ухудшения.

Баланс оценок экономической ситуации в строительстве, рассчитанный как разница между процентом положительных и процентом отрицательных ответов, в III квартале 2010г. составил (-14%). По прогнозам руководителей в IV квартале 2010г. баланс оценок изменения данного показателя составит (+10%).

По отдельным показателям деятельности строительных организаций баланс оценок приведен в таблице.

*Таблица 1*

***Оценки основных показателей***

***деятельности строительных организаций***

***баланс оценок, в процентах***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **III квартал 2010г. по сравнению со****II кварталом** **2010г.** | **IV квартал 2010г. по сравнению с** **III кварталом** **2010г. (прогноз)** |
| *Объем работ, выполняемых по виду деятельности "Строительство"* | +1 | +10 |
| *Число заключенных договоров* | -1 | +9 |
| *Численность занятых* | -8 | +5 |
| *Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами* | -4 | +6 |
| *Просроченная кредиторская задолженность* | +7 | -2 |
| *Просроченная дебиторская задолженность* | +6 | +1 |
| *Цены на строительно-монтажные работы* | +41 | +42 |

*Индекс предпринимательской уверенности в III квартале 2010г. составил (-12%), что на 8 процентных пунктов выше, чем в III квартале 2009г. и на 1 процентный пункт выше, чем во II квартале 2010 года.*



  **Производственная деятельность строительных организаций**.

 Средняя обеспеченность заказами в III квартале 2010г. составила 5 месяцев (на уровне II квартала 2010г.). Крупные строительные фирмы обеспечены заказами на более длительный срок (6 месяцев), чем организации с численностью до 50 человек (3 месяца).

 В III квартале 2010г. доля организаций, у которых производственная программа соответствовала "нормальному" уровню, составила 69%; доля тех, кто оценил ее "ниже нормального" уровня - 30%. В группировке по численности занятых лучшее положение с производственной программой отмечено в крупных строительных организациях.



В III квартале 2010г. доля организаций, у которых отмечено увеличение объема работ, выполняемых по виду деятельности "Строительство", составила 24% (во II квартале 2010г. - 18%); доля организаций, у которых зафиксировано его уменьшение, снизилась с 29% до 23%. Баланс оценок изменения этого показателя составил (-1%) против (-11%) во II квартале 2010 года.

В IV квартале 2010г. доля организаций, у которых прогнозируется увеличение объема работ, превысит удельный вес тех, кто предполагает его уменьшение; ожидается, что баланс оценок изменения показателя составит (+10%). Согласно прогнозу, увеличение физического объема работ ожидают 18% руководителей организаций, уменьшение - 8% руководителей.

*Таблица 2*

***Направления деятельности строительных организаций***

***в III квартале 2010 года***

|  |  |
| --- | --- |
|  | ***В % к итогу*** |
| ***Всего:*** | ***100*** |
| *в том числе:**строительство (новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение объектов)* | 51 |
| *жилые здания* | 17 |
| *нежилые здания* | 10 |
| *сооружения* | 24 |
| *капитальный ремонт зданий и сооружений* | 11 |
| *текущий ремонт зданий и сооружений* | 8 |
| *другое* | 30 |

*Таблица 3*

***Распределение организаций***

***по оценке уровня использования производственных мощностей***

***в III квартале 2010 года***

***доля организаций в % к их количеству***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Строительные организации******с численностью работников, человек*** | ***В среднем по всем строительным******организациям*** |
| ***До 50*** | ***50-100*** | ***101-250*** | ***Свыше 250*** |
| *Уровень использования производственных мощностей, %**не более 30* | 20 | 14 | 9 | 2 | 11 |
| *31-40* | 10 | 4 | 5 | 3 | 5 |
| *41-50* | 6 | 6 | 5 | 2 | 4 |
| *51-60* | 33 | 32 | 33 | 33 | 33 |
| *61-70* | 13 | 16 | 12 | 14 | 14 |
| *71-80* | 9 | 15 | 17 | 17 | 15 |
| *81-90* | 5 | 7 | 10 | 17 | 10 |
| *Свыше 90* | 4 | 6 | 9 | 12 | 8 |
| *Средний уровень, %* | 50 | 57 | 60 | 68 | 60 |

Оценивая обеспеченность строительных организаций производственными мощностями относительно спроса на строительные работы в ближайшие 12 месяцев, руководители 79% строительных организаций отметили, что их будет "достаточно", 3% - "более чем достаточно", 18% - "недостаточно".

В III квартале 2010г. баланс оценок изменения по показателю "численность занятых" в строительстве составил (-8%) против (-19%) во II квартале 2010 года. В IV квартале 2010г. не ожидают снижения численности занятых 93% респондентов, из них 12% - предполагают ее увеличение.

На низком уровне находится портфель заказов, баланс оценок изменения по данному показателю составил (-29%). Лучшая обеспеченность заказами отмечена в строительных организациях совместной российской и иностранной формы собственности, а в группировке по численности занятых - в крупных строительных фирмах.

Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, являются "высокий уровень налогов" (на этот фактор указали 41% опрошенных руководителей организаций), "неплатежеспособность заказчиков" (36%) и "конкуренция со стороны других строительных фирм" (33%).

Среди факторов, ограничивающих производственную деятельность по субъектам малого предпринимательства, преобладают "высокий уровень налогов" (40% опрошенных), "неплатежеспособность заказчиков" (39%), "недостаток заказов на работы" и "конкуренция со стороны других строительных фирм" (по 34%).

Финансовое состояние строительных организаций. В III квартале 2010г. 24% респондентов указали на увеличение прибыли и 9% - на ее уменьшение. Баланс оценок по данному показателю составил (+15%) против (+8%) во II квартале 2010 года. В IV квартале 2010г. руководители 18% строительных организаций прогнозируют увеличение прибыли и 5% - ее уменьшение, 56% респондентов не ожидают ее изменения.

В III квартале 2010г. обеспеченность собственными финансовыми ресурсами, по сравнению с предыдущим кварталом, увеличилась для 16% строительных организаций. Баланс оценок данного показателя изменился с (-15%) во II квартале 2010г. до (-4%) в III квартале 2010 года.

Средний уровень обеспеченности финансированием составил 4 месяца. Хуже обеспечены финансовыми ресурсами организации с численностью до 50 человек (3 месяца), наиболее обеспечены - крупные строительные организации (5 месяцев).

*Таблица 4*

***Распределение строительных организаций***

***по уровню обеспеченности финансированием***

***в III квартале 2010 года***

***доля организаций в % к их количеству***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Строительные организации******с численностью работников, человек*** | ***В среднем по всем строительным******организациям*** |
| ***До 50*** | ***51-100*** | ***101-250*** | ***Свыше 250*** |
| *Уровень обеспеченности финансированием, месяцев:**менее 1* | 38 | 32 | 20 | 10 | 22 |
| *1-3* | 36 | 35 | 36 | 30 | 34 |
| *4-6* | 15 | 15 | 22 | 34 | 24 |
| *7-9* | 5 | 7 | 9 | 12 | 9 |
| *10-12* | 3 | 9 | 9 | 9 | 8 |
| *13-15* | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| *16 и более* | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 |
| *Средний уровень, месяцев* | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 |

Доля организаций, у которых в III квартале 2010г. зафиксировано увеличение просроченной кредиторской задолженности, составила 21%, уменьшение - 14%; баланс оценок изменения показателя "просроченная кредиторская задолженность" составил (+7%).

В IV квартале 2010г. увеличение "просроченной кредиторской задолженности" прогнозируют 7% руководителей организаций, 83% - предполагают, что уровень неплатежей останется прежним.

Увеличение просроченной дебиторской задолженности в III квартале 2010г. зафиксировано у 21% строительных организаций, уменьшение - у 15%. На отсутствие просроченной дебиторской задолженности указали 13% респондентов.

В III квартале 2010г. число респондентов, не пользующихся кредитами банков, составило 20% (на уровне II квартала 2010г.).

Инвестиционную деятельность в III квартале 2010г. не осуществляли 23% организаций, у 12% организаций отмечался рост инвестиций.

В III квартале 2010г. балансы оценок изменения показателей "цены на строительные материалы" и "цены на строительно-монтажные работы" составили соответственно (+63%) и (+41%) против (+61%) и (+38%) во II квартале 2010 года.

 *Таблица 5*

 *Оценка изменения цен. Доля организаций в % к их количеству*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Цены на******строительные материалы*** | ***Цены на*** ***строительно-монтажные работы*** |
| *III квартал 2010г. по сравнению со**II кварталом**2010г.* | *IV квартал 2010г. по сравнению с* *III кварталом* *2010г. (прогноз)* | *III квартал 2010г. по сравнению со**II кварталом* *2010г.* | *IV квартал 2010г. по сравнению с* *III кварталом* *2010г. (прогноз)* |
| Повышение:большими темпами | *8* | *6* | *3* | *3* |
| теми же темпами | *46* | *45* | *32* | *31* |
| меньшими темпами | *10* | *10* | *11* | *12* |
| Без изменений | *35* | *38* | *48* | *49* |
| Снижение | *1* | *1* | *5* | *4* |
| Нет ответа | *-* | *-* | *1* | *1* |

Региональные особенности деловой активности строительных организаций. Повышение деловой активности в III квартале 2010г. наблюдалось в 31 субъекте Российской Федерации. Результаты проведенного обследования свидетельствуют, что в 38 из 80 субъектов Российской Федерации, участвующих в обследовании, индекс предпринимательской уверенности выше, чем в среднем по России. Положительное значение этого показателя отмечалось в республиках Дагестан, Ингушетия, Татарстан, Тыва, Северная Осетия - Алания, Курской и Липецкой областях, Чукотском автономном округе и ряде других территорий. Самое низкое значение индекса предпринимательской уверенности (-39%) зафиксировано в Тамбовской области.

В III квартале 2010г. по сравнению со II кварталом 2010г. наблюдалось увеличение объема работ, выполняемых по виду деятельности "Строительство", в республиках Алтай, Калмыкия, Мордовия, Тыва, Чеченской Республике, Хабаровском крае, Курской, Липецкой, Рязанской, Кемеровской областях, Еврейской автономной области.

В IV квартале 2010г. руководители строительных организаций большинства субъектов Российской Федерации ожидают рост объемов работ и прогнозируют увеличение численности занятых в строительстве. Наиболее интенсивное увеличение численности занятых предполагают строительные организации Республики Ингушетия, Курской, Липецкой областей, Чукотского автономного округа.

Основные факторы, сдерживающие деятельность строительных организаций. На фактор "высокий уровень налогов" указали более 75% руководителей строительных организаций Республики Дагестан и Липецкой области. Фактор "неплатежеспособность заказчиков" отметили более 70% руководителей строительных организаций Брянской области. Влияние фактора "конкуренция со стороны других строительных фирм" подчеркнули более 80% руководителей строительных организаций Республики Хакасия и Липецкой области.

**Глава 2. Описание анализируемого предприятия**

**Открытое акционерное общество «Группа ЛСР»**

Группа ЛСР – диверсифицированная и вертикально-интегрированная холдинговая компания, один из ведущих участников строительной индустрии России.

Группа ЛСР объединяет предприятия по производству строительных материалов, строительству, оказанию механизированных услуг и девелопменту и управлению недвижимостью.

Предприятия Группы объединены в 6 направлений:

1. Девелопмент

2. Строительство

3. Коммерческая недвижимость

4. Строительные материалы

5. Нерудные материалы

6. Механизированные услуги

Группа ЛСР является одной из ведущих компаний строительной индустрии Северо-Западного региона. Основными направлениями деятельности Группы ЛСР являются производство стройматериалов, строительство и девелопмент в сфере недвижимости.

Группа ЛСР занимает одно из ведущих мест на рынке строительных услуг России.

В направлении строительных материалов Группа ЛСР представлена на рынке в двух ключевых сегментах: общестроительные материалы (кирпич, бетон, железобетонные изделия) и нерудные стройматериалы (песок, гранитный щебень, газобетон). Группа ЛСР является крупнейшим производителем железобетонных изделий в Санкт-Петербурге и Ленинградской области и выпускает более 4 тыс. наименований продукции, включая вентиляционные блоки, дорожные плиты и плиты ПАГ, стеновые кольца, опоры освещения, плиты шахт лифтов, пустотные плиты перекрытий, ребристые плиты перекрытий, сваи, трубы, ТТ-плиты, элементы заборов и лестниц. Доля предприятия на указанных рынках в 2007 г. составила около 53%. Также Группа ЛСР занимается производством всех видов керамического кирпича методом пластического формования, пустотелого и полнотелого строительного керамического кирпича. Доля предприятия на рынке кирпича по итогам 2007 г. составила 68%. Производство товарного бетона и растворов является одним из ключевых направлений развития Группы ЛСР в настоящее время. В 2007 г. предприятие занимало 25% рынка. Доля группы ЛСР на рынке газобетона в Санкт-Петербурге составила в 2007 году 51%.

Компания стремится к повышению эффективности работы производственных мощностей за счет модернизации оборудования, улучшения экологических условий и снижения эксплуатационных затрат.

В частности, в 2007 году был введен в эксплуатацию новый современный мобильный дробильно-сортировочный завод.

Также в 2007 году было начато строительство нового кирпичного завода в Кировском районе Ленинградской области, который со временем заменит существующие три из пяти существующих заводов. Это позволит как повысить годовую производственную мощность, так снизить энерго- и трудозатраты, а также освободить участки, на которых расположены старые заводы, для реализации девелоперских проектов компании.

Компания стремится также диверсифицировать свою деятельность за счет перехода к выпуску новых дополняющих строительных материалов, как, например, производство цемента. Возрастающий спрос на цемент в регионе, а также существенный рост цен в течении последних лет определил необходимость строительства собственного цементного завода, которое было начато в 2007 году.

В рамках общей стратегии расширения географии бизнеса в 2007 году Группа ЛСР приобрела два земельных участка общей площадью 50 га в Екатеринбурге, где планируется строительство жилых домов.

Также компания реализует проект по строительству нового газобетонного завода на Украине, в Киевской области.

Домостроительные комбинаты Группы ЛСР являются ведущими предприятиями рынка панельного домостроения в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, предлагая готовые к эксплуатации жилые дома модернизированных 121 и 137 серий из сборного железобетона с комфортными и удобными квартирами, а также встроенными помещениями социально-бытового назначения. Продукция предприятий отличается высоким качеством и характеризуется: соответствием требованиям инсоляции и естественного освещения, удобными планировочными решениями, эстетической привлекательностью зданий, высококлассной внешней и внутренней отделкой, благоустроенной прилегающей территорией (детские и спортивные площадки, прогулочные дорожки, зеленые насаждения и т.п.).

 В рамках развития девелопмента коммерческой недвижимости на базе дочерней структуры ОАО «СКВ СПб» в 2007 году была создана дочерняя структура ЗАО «А Плюс Эстейт», которая занимается управлением объектами коммерческой недвижимостью и сдачей их в аренду. Объекты коммерческой недвижимости создаются как в Санкт-Петербурге, так и Москве.

Общая оценка результатов деятельности дочерних обществ Эмитента: Группа ЛСР является вертикально интегрированным строительным холдингом и лидером строительной отрасли на Северо-Западе РФ. Динамичное развитие бизнеса и рост производственных показателей Группы ЛСР нашли отражение в исключительно высоких темпах роста основных операционных и балансовых показателей.

***Показатели реализации Группы ЛСР по итогам 2007 года в натуральном выражении:***

Реализация кирпича (ОАО «Победа ЛСР») – 289 млн. шт. условного кирпича;

Реализация товарного бетона и раствора (ОАО «Объединение 45», ОАО «Объединение 45-М») – 1600 тыс. м3;

Реализация железобетонных изделий (ОАО «ПО «Баррикада», ОАО «Завод ЖБИ-6») – 578 тыс. м3;

Реализация газобетона (ООО «Аэрок СПб», Aeroc Int. Эстония, Латвия) – 555 тыс. м3;

Реализация песка (ОАО «Рудас») – 13,5 млн. м3;

Реализация гранитного щебня (ОАО «Гранит-Кузнечное») – 4,3 млн. м3;

Монтаж панелей для жилищного строительства (ЗАО «Гатчинский ДСК», ЗАО «ДСК «Блок») в 2007 году – 311 тыс. м2;

Передача недвижимости заказчикам девелоперами:

ОАО «СКВ СПб» – 41 тыс. м2

ООО «ГДСК» – 132 тыс. м2

ООО «Особняк» – 2,7 тыс. м2

ЗАО «МОССТРОЙРЕКОНСТРУКЦИЯ» – 15 тыс. м2

На конец 2007 года ЗАО «А Плюс Эстейт» располагало коммерческой недвижимостью для сдачи в аренду полезной площадью 10 тыс. м2.

***Планы компаний Группы ЛСР, осуществляющих деятельность в сфере девелопмента и строительства:***

*- элитный сегмент*

**Развитие направления «загородная недвижимость». В 2007 году в поселке «Новый Мир», расположенном в загородном «золотом треугольнике» Репино-Ленинское-Комарово, завершено строительство сетей электроснабжения, водопровода, в завершающей стадии строительство сетей канализации и газопровода. Продолжается строительство жилых домов. Реализацией данного проекта занимается ООО «Особняк», предприятие - специально созданное для работы с загородной недвижимостью. ООО «Особняк» начал строительство следующего поселка в «золотом треугольнике» под названием «Парквэй». На территории площадью 5,7 га планируется возвести 57 домов площадью от 100м2. В данный момент ведется строительство внутриплощадочных сетей и жилых домов. В 2007 году начато строительство внутриплощадочных сетей и жилых домов по строительству жилого комплекса в Курортном районе, в Сестрорецке: 41 коттедж площадью от 144 м2. Также осенью 2007 года начаты работы в поселке «Северное». В 2007 году начаты подготовительные работы в следующем поселке в «золотом треугольнике», «Элегия», 27 домов площадью от 180м2 на участках от 15 соток. Проекты домов и поселков разработаны ведущими проектными организациями Москвы и Петербурга.**

**Продолжается строительство уже начатых объектов ОАО «СКВ СПб».**

**Государственной приемочной комиссии в 2007г. были сданы следующие объекты:**

**- 22 февраля 2007 г. бизнес-центр класса А по адресу ул. Добролюбова, д.8.**

**- 30 марта 2007г. вторая очередь жилого дома по адресу: г. Выборг, Северный вал, д. 3.,**

**- 22 июня 2007 жилой дом по адресу Каменноостровский пр., 56-58**

**- 22 декабря 2007 года жилой дом по адресу наб. Мартынова дом 74**

**Общая площадь объектов, сданных за 2007 г. составила около 50 тыс.м2., Чистая продаваемая площадь квартир и встроенных помещений составила 33 тыс. кв.м.**

В настоящее время ведется строительство следующих объектов:

- Каменноостровский пр., д. 56-62, жилой дом со встроенными помещениями и гаражом-стоянкой, общая площадь здания 19 014,78 м**2**. Площадь квартир и встроенных помещений предназначенных для продажи 13 000 кв.м.

- наб. Мартынова, д.62,74, комплекс жилых зданий со встроенными помещениями и заглубленным гаражом общей площадью 47 682,33 м**2**., чистой продаваемой площадью 19 488 кв.м.

- наб. Мартынова, д.70 – жилой дом общей площадью 1 264,6 м**2**. чистой продаваемой площадью 1 168 кв.м.

- Парадная ул., д.1-3, Виленский пер., 14, 12, ул. Радищева, д.35, 39 (1 очередь) - отдельно стоящие офисные особняки класса «А» общей площадью 18 000 м**2**., чистая площадь для сдачи в аренду составит 9 657 кв.м.

- ул. Парадная, д.1-3, Виленский пер., 14, 12, ул. Радищева, д. 35, 39 (2 очередь), комплекс жилых и нежилого зданий общей площадью 97 034 м**2**., чистой площадью 58 960 кв.м.

- Суворовский пр., д.63, литера В - жилой дом со встроенными помещениями общей площадью 64 849,4 м**2**., Чистой продаваемой площадью 38 274 кв.м.

- ул. Шпалерная, д. 60, литеры И, Д (3 очередь), жилой дом со встроенными помещениями общей площадью 4 426,6 м**2**., чистой продаваемой площадью 4 028 кв.м.

На стадии проектирования находятся объекты по адресам:

- Суворовский пр., 32, ул. Радищева, 39, Невский,1 – ведутся предпроектные проработки.

- пр. Медиков 10 - разрабатывается стадия «Проект», ведется снос зданий на участке застройки,

- ул. Куйбышева, дом 13 литера «Б» – бизнес-центр общей площадью 11 637 м**2**, чистая площадь составит 7 165 кв.м. Разрабатывается стадия «Проект».

- Квартал 1030А-1 и 1030А-2, в районе ул. Смольного и Смольной наб. (ул. Смольного, д.4) - комплекс жилых и нежилых зданий. 1 очередь - разрабатывается стадия «РД», 2 очередь - ведется проектирование стадии «П». Общая площадь комплекса 182 403 м**2**, чистая площадь жилых и коммерческих помещений 139 013 кв.м. На строительной площадке ведутся подготовительные работы.

- Комплекс жилого и нежилого домов со встроенными помещениями и гаражами стоянками по адресу Зоологический пер. дома 2-4, лит. А, Б общей площадью 26 690 м**2**, чистая площадь жилых и коммерческих помещений составит 15 724 кв.м. Идёт проектирование стадии «П», ведутся подготовительные работы на участке застройки.

- Парадная ул., д.1-3, Виленский пер., 14, 12, ул. Радищева, д.35, 39 (3 очередь) – комплекс жилых и нежилых зданий общей площадью 148 509 м**2**. , чистая площадь жилых и коммерческих помещений 70 747 м**2**. Ведется проектирование стадии «Проект».

На стадии «Концепция» находятся объекты по адресам: ул. Депутатская, 34, лит. А - жилой дом со встроенными помещениями общей площадью 16 400 м**2**, чистой площадью 11 300 кв.м. Ковенский пер. дом 5 – жилой дом со встроенными помещениями общей площадью 11 100 м**2**., чистой площадью 6 192 м**2**.

Таким образом, на разных стадиях проектирования и строительства находятся объекты жилой и коммерческой недвижимости, общая площадь которых превышает 1 млн.м**2**.

- массовое жилье в Санкт-Петербурге

Началась разработка проекта планировки территории в Красносельском районе, участки 3,4. Общая площадь участков 23,9 га. На этой территории планируется разместить порядка 423 тыс. кв.м. жилых и коммерческих помещений.

Началось проектирование жилого комплекса в Невском районе на ул. Народная, состоящего из двух жилых корпусов планируемой продаваемой площадью 33,1 тыс. кв. м и физкультурно-оздоровительного центра.

Проводятся строительные работы и сдача следующих объектов:

 - Красносельский район. Началось строительство проекта «Южный» по адресу: Красносельский район, Ленинский пр. участки 6,7,8,1,2,3. Общая проектируемая продаваемая площадь комплекса – 259 тыс. **м2**. Панельные корпуса 121 серии с кирпично-монолитными вставками. На участках 7,8 начались работы нулевого цикла – отрывка котлована, забивка свай.

 - Московский район. Жилой комплекс «Антей» по адресу: Космонавтов ул., д. 63. Общая продаваемая площадь комплекса 134,88 тыс. **м2**. Кирпично-монолитные и панельные корпуса 121 серии. Ведется монтаж панелей корпусов 121 серии первой очереди, бетонирование этажей кирпично–монолитного корпуса первой очереди. Начались работы нулевого цикла второй очереди – отрывка котлована, устройство свайного поля.

 - Приморский район. Жилой комплекс «Фортуна» Северо-Приморская часть, кв. 59 (пересечение Мебельной ул. и Камышовой ул.). Общая проектируемая продаваемая площадь комплекса – 69,6 тыс. **м2**. Панельные корпуса 137 серии с применением бесшовной фасадной технологии. 15,16 корпуса – монтаж этажей, 13,14 корпуса – закончены работы нулевого цикла.

 - Московский район: жилой комплекс «Пулковский Посад» по адресу: Пулковское шоссе, корпус 30К. 14 корпусов различной этажности: панельные 121 серии и 137 серии, кирпичные и кирпично-монолитные вставки. Продаваемая площадь комплекса – порядка 121,39 тыс. **м2**. На 01.01.2008 сданы шесть корпусов комплекса площадью 56,4 тыс. кв. на 1 139 квартир, заканчивается монтаж этажей корпусов 3 очереди. Ведется забивка свай и бетонирование стен подвала первых корпусов 4 очереди строительства.

  - Приморский район: [дом у Комендантской площади](http://www.lsrgroup.ru/gdsk_spb/object/kom_kv25) (жилой комплекс из двух кирпично-монолитных башен и 5 корпусов 121 «гатчинской серии»). Планируемая общая площадь – 138 тыс. **м2**. В 2005 г сданы корпуса 45,46, 46А, 47. В 2006 году сданы кирпично-монолитный 45 корпус, панельный корпус 48. Общая площадь построенных и введенных в эксплуатацию корпусов комплекса – 95,58 тыс. **м2**. (1 526 квартир и 8,4 тыс. кв.м. коммерческих помещений). Панельный корпус 48 А - ведется монтаж этажей, корпус 49 - бетонирование стен 2 этажа;

 - Невский район, Севернее Улицы Новоселов, квартал 24, корпус 20 (южнее дома №4 корп. 2 по ул. Чудновского). Дом сдан в эксплуатацию. Ведется подготовка к передаче квартир дольщикам.

 - Приморский район. Идет строительство жилого комплекса «Долгоозерный» по адресу: Коломяги, Квартал 21 Б, В. (Приморский район, пересечение улиц Парашютной и Долгоозерной). Общая продаваемая площадь комплекса – 102,6 тыс. **м2**. Панельные корпуса 137 серии с монолитными вставками. На 01.01.2008 введены в эксплуатацию 2 дома, ведется подготовка к передаче квартир дольщикам. Закончен монтаж, и продолжается утепление, окраска, остекление панельных корпусов 2 и 3 очереди строительства. Закончен монтаж панелей панельных корпусов 137 серии 4 очереди строительства; продолжается отливка монолитных корпусов 1 и 2 и 3 очередей строительства.

**Планы компаний Группы ЛСР, относящихся к блоку строительных материалов (по основным направлениям):**

*- производство кирпича*

Руководством группы ЛСР принято решение о строительстве нового завода в Кировском районе Ленинградской области, оснащенного современным европейским оборудованием и в непосредственной близости к сырьевым источникам, принадлежащим компании. После ввода в строй нового завода в 2010 году три действующих производства будут закрыты, а земельные участки будут использованы под проекты Девелопмента. Мощность нового завода составит 220 млн. штук условного кирпича. Совокупная же мощность кирпичного производства составит 365 млн. штук условного кирпича в год. Планируемые инвестиции в создание завода – около 125 млн. евро.

*- производство железобетонных изделий*

Предполагается дальнейшая модернизация и концентрация производства, освоение производства новой продукции и реализация комплекса мероприятий по снижению издержек и повышению рентабельности активов. Основной задачей является увеличение продаж до 500 тыс. куб. м ЖБИ в Северо-Западном регионе, получение и удержание 60 % доли рынка.

В 2007 году на ОАО «Завод ЖБИ-6» проводилась модернизация с целью расширения ассортимента и переориентации на более востребованные рынком номенклатурные группы.

*- производство товарного бетона*

В марте 2007 г. крупнейшим производителем бетонорастворных смесей ОАО «Объединение 45» введены в эксплуатацию новые заводы по производству бетона и растворов: седьмой по счету в Санкт-Петербурге и четвертый в Москве. Эти заводы позволили продолжить совершенствование уникальной бизнес-модели, которая предполагает концентрацию не на продаже бетона, как самостоятельного продукта, а на предложении потребителям уникального сервиса по гарантированному обеспечению высококачественным бетоном (сеть заводов, собственный автотранспорт, сервис и информационные технологии). Производство бетона осуществляется под единым брендом – «Объединение 45».

В 2008 году намечается ввод в эксплуатацию еще одного завода в Московском регионе. В рамках программы освоения московского рынка планируется увеличить объем производства компании до 1 млн. куб. м бетонорастворных смесей в год путем покупки действующих предприятий с последующей модернизацией оборудования либо путем приобретения земельных участков с инфраструктурой и вводом на них новых заводов.

Одним из новых перспективных направлений деятельности Группы ЛСР в сегменте общестроительных материалов является производство газобетона. Группа владеет тремя современными заводами по производству газобетона в Санкт-Петербурге, Эстонии и Латвии. Продукция выпускается под единым брендом «AEROC». Суммарная мощность трех заводов в 2007г. составила около 650 тыс. куб. м. Группа ЛСР намерена занять ведущие позиции на рынке газобетона Украины. Строительство первого современного газобетонного завода около Киева уже начато и принято решение о покупке и модернизации еще одного. Инвестиции составят около 70 миллионов долларов.

*- добыча песка*

Предполагается сохранение рыночной доли, а также дальнейшая модернизация производственных мощностей. В перспективе начало разработки новых карьеров. Группа ЛСР планирует инвестировать более 58 миллионов долларов к 2010 году, чтобы ввести новую технологию добычи и контроля, обновить и отремонтировать оборудование и флот, а также построить внутренние дороги. С открытием новых карьеров предполагается увеличить общую мощность до 15,2 миллионов куб. м в год. Новые карьеры и технологии помогут сохранить существенные запасы на более чем 15 лет вперед. Также планируется установить новый механизированный гидравлический комплекс для добычи карьерного песка на глубине до 60 метров (в сравнении с текущей возможностью в 25 метров), который также увеличит запасы примерно на 3,5 миллиона кубических метров.

*- щебень*

Группа ЛСР планирует инвестировать примерно 52 миллиона долларов к 2010 году, начиная с 2007 года, когда мы приобрели и запустили в работу новый мобильный дробильно-сортировочный завод, чтобы увеличить производственную мощность на 600 тыс. куб. м в год и повысить эффективность производства. Кроме того, была получена лицензия на право развития производства и добычу в месторождении «Заболотное» Ленинградской области и подготовлен к запуску весной 2008г. еще один дробильно-сортировочный завод. Запуск нового дробильно-сортировочного производства приведет к увеличению производственных мощностей приблизительно на 1 000 000 кубометров в год. Стратегия группы заключается в том, чтобы создать цепь перевалочных пунктов вокруг Санкт-Петербурга и увеличить долю рынка в Санкт-Петербурге и Ленинградской области посредством инвестирования в производственные участки, склады и оборудование. Согласно оценкам Министерства природных ресурсов, запасы гранита в карьерах, на которые у ОАО «Гранит-Кузнечное» в настоящее время имеются лицензии, превышают 380 миллионов кубометров и этого может быть достаточно еще на 89 лет работы при объемах добычи 2007 года, при условии, что в течение данного периода лицензии будут продлены. *- цемент*

 Несмотря на то, что предприятия Группы ЛСР являются очень крупными потребителем цемента, в настоящее время у нее нет собственного производства, специализирующегося на производстве цемента. Цемент требуется для многих сегментов бизнеса группы в качестве компонента. В связи с этим планируется строительство цементного завода, которое будет направлено, в первую очередь, на удовлетворение собственных нужд внутри группы, и, затем, на удовлетворение нужд рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Этот новый цементный проект сделает Группу ЛСР лидером по производству цемента в регионе. Ожидается, что новое производство будет производить 1,85 млн. т в год при идеальном расположении вблизи к своим запасам и масштабами строительства второй производственной линии для увеличения мощности до 4 миллионов тонн. Дочерняя компания Эмитента - ООО «Цемент» получила 3 лицензии на разработку и добычу известняка и цементной глины, которых в соответствии с оценками Министерства природных ресурсов, указанными в лицензиях, хватит по крайней мере на 80 лет с месторождения «Дубоем» и на 34 года с месторождения «Большие Поля» с учетом ожидаемого объема добычи. В настоящее время на данных месторождениях подтвержденные запасы составляют 66,5 миллионов тонн известняка и 28,8 миллионов тонн глины. Строительство нового цементного завода началось в этом году, а производство ожидается запустить в 2010 году.

**Планы компаний Группы ЛСР, относящихся к направлению оказание транспортно-механизированных услуг:**

В отношении предприятий, осуществляющих деятельность по оказанию транспортно-механизированных услуг, продолжается инвестирование в приобретение башенных кранов ведущих отечественных и зарубежных производителей для ОАО «УМ-260». В течение 2007 г. предприятие увеличило парк подъемных механизмов на 57 единиц техники (башенных кранов и подъемников). Приобретенные башенные краны были установлены на строительных объектах Москвы и Санкт-Петербурга. Также в августе 2007 г. заключен еще один контракт по поставке 50 башенных кранов Liebherr в течение 2008-2009 гг.

В течение 2006 года Общество не объявляло и не выплачивало дивиденды по акциям.

***Основные факторы риска, связанные с деятельностью акционерного общества***

1. Рынки недвижимости, строительных материалов и услуг, как и рынки любых других товаров, подвержены колебаниям деловой активности. На указанных рынках возможно неблагоприятное изменение конъюнктуры в результате следующих обстоятельств:
	1. обострения конкуренции продавцов и роста предложения;
	2. ухудшения финансового положение потенциальных покупателей недвижимости у компаний Группы ЛСР, снижающее их возможность приобретать объекты недвижимости, что может привести к сокращению ее предложения и падению спроса на стройматериалы и строительные услуги;
	3. сокращения спроса на строительные материалы в результате свертывания инфраструктурного, в частности, дорожного строительства при сокращении доходов государства;
	4. сокращения объемов строительства коммерческой недвижимости, а также промышленного строительства в результате кризиса экономики и, как следствие, снижение спроса на строительные материалы.
2. В результате такого влияния может произойти снижение цен на продукцию и услуги компаний Группы ЛСР, снизиться валовой доход дочерних обществ Общества от продажи недвижимости, строительных материалов и услуг, и, как следствие, могут возникнуть трудности с ликвидностью и исполнением денежных обязательств.
3. Дочерние общества ОАО «Группа ЛСР» подпадают под влияние рисков, типичных для девелоперской и строительной деятельности в России. Эта деятельность трудоемка, требует значительных финансовых инвестиций, и зависит от получения различных лицензий и разрешений от соответствующих органов власти. Сложности получения всех необходимых лицензий и разрешений могут повлечь увеличение сроков реализации проектов, вплоть до невозможности их завершения, и привести к увеличению расходов Общества и его дочерних обществ и возникновению убытков. Воздействие названного фактора может негативно отразиться на доходности деятельности компаний Группы ЛСР и, как следствие, могут возникнуть трудности с ликвидностью и исполнением денежных обязательств.

 Изменение процедур согласования и получения прав на земельные участки (в том числе права аренды), а также изменение градостроительного законодательства, может повлечь для Общества и его дочерних обществ рост стоимости реализуемых проектов, увеличение сроков реализации проектов. Воздействие названного фактора может негативно повлиять на доходность деятельности компаний Группы ЛСР и, как следствие, могут возникнуть трудности с ликвидностью и исполнением денежных обязательств.

1. Основным риском направления девелопмента продолжают оставаться возможные изменения в правовом поле. В апреле 2005 г. вступил в действие закон «О долевом участии в строительстве», который усложняет процедуру оформления договоров долевого участия и повышает ответственность компании - застройщика перед покупателем. С точки зрения Общества, в краткосрочной перспективе данный законодательный акт не является угрозой для компаний Группы ЛСР, т.к. разрешения на строительство всех продаваемых сегодня объектов были получены до его вступления в силу. В средне- и долгосрочной перспективе закон может явиться причиной дополнительных затрат для девелоперских компаний, что, в свою очередь, может привести к росту цен на продаваемые объекты. Однако существенных изменений в работу девелоперских компаний закон не внесет. Во избежание конфликтных ситуаций, а также минимизации роста цен на квартиры, вызванные законом, компании Группы предполагают поиск дополнительных источников финансирования проектов.
2. Увеличение операционных расходов, рост стоимости страхового покрытия, возможное ужесточение требований налогового и природоохранного законодательства могут негативно повлиять на рентабельность деятельности компаний Группы ЛСР. В результате влияния данного фактора возможно снижение чистой прибыли Общества, что может негативно отразиться на возможности Общества обслуживать долговые обязательства.

*Страновые и региональные риски*

Поскольку ОАО «Группа ЛСР» и его дочерние общества осуществляют деятельность преимущественно в пределах России, основные страновые риски, влияющие на Общество, это риски Российской Федерации.

Значительными являются макроэкономические риски в России.

Экономическая нестабильность в России может оказать неблагоприятное воздействие на спрос на недвижимость и строительные материалы, что существенным и неблагоприятным образом повлияет на планы по расширению бизнеса Группы ЛСР.

После распада СССР экономика России характеризовалась в различное время:

* значительным сокращением ВВП и потребления;
* гиперинфляцией;
* нестабильным валютным курсом, включая периоды значительного падения стоимости рубля по сравнению с другими валютами;
* значительным, по сопоставлению с ВВП, государственным долгом;
* значительным сокращением золотовалютных резервов Центрального Банка;
* слабой банковской системой, ограничивающей финансирование российских предприятий;
* значительным числом убыточных компаний, которые продолжали функционировать в связи с отсутствием эффективного законодательства о банкротстве, и случаями фиктивных банкротств с целью незаконного присвоения имущества;
* широким использованием бартерных сделок и неликвидными долговыми обязательствами;
* частыми случаями уклонения от уплаты налогов;
* развитием «черного» и «серого» рынков;
* растущим оттоком капитала;
* коррупцией и проникновением организованной преступности в экономику страны;
* значительным ростом безработицы и неполной занятостью;
* бедствующим положением значительной части населения.

Развитие российской экономики сопровождалось периодами резкого спада. В частности 17 августа 1998 года в связи с угрозой ухудшения экономической ситуации Правительство РФ объявило дефолт номинированных в рублях ценных бумаг, Центральный Банк прекратил поддерживать рубль, и был объявлен временный мораторий на платежи в твердой валюте. Эти действия привели к стремительной и значительной девальвации рубля, резкому росту инфляции, обесцениванию российских долговых ценных бумаг и акций и невозможности российских обществ привлекать ресурсы на международных финансовых рынках. Эти проблемы усугубились в связи с кризисом российской банковской системы, последовавшему за событиями 17 августа 1998 года и отзыву банковских лицензий у некоторых российских банков. Это еще больше ограничило возможности банковского сектора выступать надежным источником финансирования российских компаний и привело в ряде случаев к потере банковских вкладов.

В последнее время в российской экономике наблюдаются положительные тенденции, такие как рост ВВП, относительная стабильность рубля, рост валютных резервов, значительный внутренний спрос, рост реальных доходов и сокращение инфляции. Эти тенденции связаны во многом с высокими ценами на энергоносители и могут прерваться вместе с их падением. Кроме того, негативное воздействие на экономику оказывает повышение реального валютного курса.

1. Инфраструктура России находится в крайне неудовлетворительном состоянии, что может привести к перебоям в нормальной финансово-хозяйственной деятельности.

 Инфраструктура России была в основном создана в советскую эпоху и последние десятилетия не получала достаточного финансирования и обслуживания. Особенно пострадали железные и автомобильные дороги, выработка и передача электроэнергии, системы связи, а также фонд зданий и сооружений. Дефицит электроэнергии и тепла в некоторых регионах страны в прошлом приводил к серьезным нарушениям в экономике данных регионов. Например, в мае 2005 г. аварии на электроподстанциях вызвали в Москве и в соседних регионах отключения электричества на длительный период времени, что привело к значительному ущербу экономики г. Москвы и соответствующих регионов.

 Состояние дорог по всей России является неудовлетворительным, причем многие дороги не отвечают минимальным требованиям по параметрам стандартов безопасности. Ухудшение состояния физической инфраструктуры в России наносит вред народному хозяйству, нарушает транспортировку товаров и грузов, увеличивает издержки ведения бизнеса в России и может привести к перебоям в финансово-хозяйственной деятельности, тем самым, оказывая существенное неблагоприятное воздействие на бизнес Общества.

1. Колебания мировой экономики могут оказать отрицательное воздействие на экономику России, ограничивая доступ Общества к капиталу и отрицательно влияя на покупательную способность потребителей продукции и услуг, продаваемых Обществом.

 Экономика России не защищена от рыночных спадов и замедления экономического развития в других странах мира. Как уже случалось в прошлом, финансовые проблемы или обостренное восприятие рисков инвестирования в страны с развивающейся экономикой могут снизить объем иностранных инвестиции в Россию и оказать отрицательное воздействие на российскую экономику. Кроме того, поскольку Россия производит и экспортирует большие объемы природного газа и нефти, российская экономика особо уязвима перед изменениями мировых цен на природный газ и нефть, а падение цен на энергоносители может замедлить или поколебать развитие российской экономики. Эти события могут серьезно ограничить доступ Общества к капиталу и оказать неблагоприятное воздействие на покупательную способность потребителей продукции, продаваемой Обществом.

1. Социальная нестабильность может привести к расширению поддержки централизации власти, национализма или насилия, оказав тем самым существенное неблагоприятное влияние на возможности Общества по эффективному ведению бизнеса.

 Невыплата государством и многими частными компаниями заработной платы в полном размере и в установленные сроки, а также в целом отставание заработной платы и пособий от быстро растущей стоимости жизни приводили в прошлом и могут привести в будущем к трудовым и социальным беспорядкам. Например, в 1998 году шахтеры в ряде регионов России, требуя выплаты задолженности по зарплате, прибегли к забастовкам, блокируя железнодорожные магистрали. Подобные трудовые и социальные беспорядки могут привести к политическим, социальным и экономическим последствиям, в том числе к росту поддержки обновленного централизма, к росту национализма, к ограничениям на участие иностранцев в российской экономике, а также к росту насилия. Любое из этих событий может привести к ограничению деятельности компаний Группы ЛСР и потере доходов, оказав воздействие на способность Общества исполнять обязательства по ценным бумагам.

1. Слабость российской правовой системы и российского законодательства создает неопределенную среду для инвестиций и хозяйственной деятельности.

 Россия все еще разрабатывает правовую систему, требуемую для рыночной экономики. Ряд ключевых законов вступил в силу только в недавнее время. Суть прежнего российского законодательства, недостаточный консенсус относительно объема, содержания и сроков экономической и политической реформы, быстрое развитие российской правовой системы, не всегда совпадавшее с развитием рынка, поставили под вопрос выполнимость и конституционность законов и выразились в их двусмысленности, несогласованности и непоследовательности.

*Среди рисков действующей российской правовой системы можно выделить следующие:*

* + с 1991 г. советское законодательство было в основном, но не полностью, заменено новой правовой системой, созданной Конституцией 1993 г., Гражданским кодексом 1995 г., прочими федеральными законами, указами, приказами и постановлениями Президента, Правительства и федеральных министерств, которые, в свою очередь, дополнялись региональными и местными правилами и инструкциями. Эти юридические нормы взаимно перекрываются и противоречат друг другу. Кроме того, некоторые важные законы все еще не приняты;
	+ недостаточен судебный и административный опыт интерпретации российского законодательства;
	+ судьи имеют недостаточный опыт в применении российского законодательства;
	+ высокий уровень произвольности в принятии решений у ряда государственных чиновников;
	+ процедуры банкротства недостаточно разработаны и применяются для злоупотреблений.

Все эти недостатки могут повлиять на возможности ОАО «Группа ЛСР» и его дочерних обществ реализовывать свои права в соответствии с контрактами, а также на способность защищаться от исков третьих лиц. Кроме того, Общество не может гарантировать, что регулирующие и судебные органы, а также третьи лица не будут оспаривать выполнение Обществом и его дочерними обществами требований законов, указов и регулирующих инструкций.

Общество зарегистрировано и осуществляет свою деятельность в городе Санкт-Петербурге. Компании, входящие в Группу ЛСР (дочерние общества) также в основном зарегистрированы и ведут свою деятельность в городе Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также в Москве.

В регионах, где ОАО «Группа ЛСР» и его дочерние общества осуществляют свою деятельность, наиболее тяжелые последствия могут быть вызваны пожарами на объектах экономики и в жилом секторе, авариями и катастрофами на коммунальных системах жизнеобеспечения и на транспорте, природными пожарами, просадками и провалами грунта, вспышками инфекционных заболеваний среди людей и животных.

*Финансовые риски*

Поскольку в своей деятельности компании Группы ЛСР, включая Общество, использует заемные средства, рост ставки процента по банковским кредитам или иным инструментам заемного финансирования может увеличить расходы ОАО «Группа ЛСР» и его дочерних обществ, связанные с обслуживанием долговых обязательств, а также ограничить возможности Общества по привлечению кредитно-финансовых ресурсов для финансирования своих проектов, что в целом может негативно повлиять на финансовое положение компаний Группы ЛСР.

Хеджирование указанных рисков в настоящее время не осуществляется.

Одним из значительных финансовых рисков, с которым могут столкнуться дочерние предприятия Общества, является риск непогашения дебиторской задолженности.

*Правовые риски*

Российское законодательство подвергается частым и значительным изменениям, что может неблагоприятно повлиять на способность Общества вести свою деятельность.

В российской правовой практике часто возникают вопросы относительно применимости к деятельности компании инструкций, решений и писем, выпущенных различными регулирующими органами. В результате чего существует риск возникновения штрафов или других претензий в отношении деятельности Общества, несмотря на предпринятые им усилия по соблюдению действующих нормативов и правил, что может повлиять на финансовые результаты и нанести ущерб деятельности Общества.

Правовые риски, связанные с изменением валютного регулирования:изменение валютного регулированияможет негативно отразиться на деятельности Общества, затруднив приток иностранного капитала в Россию, что может привести к повышению процентных ставок

Правовые риски, связанные с изменением налогового законодательства: изменения в налоговом законодательстве (изменение ставок налогов, налоговой базы и порядка взимания налогов) могут увеличить налоговые платежи, и как следствие - снизить чистую прибыль Общества.

Нормативные правовые акты, регулирующие указанные налоги (Налоговый кодекс РФ), не имеют большой истории применения по сравнению с экономикой развитых рынков, таким образом, правоприменительная практика часто неоднозначна или не существует. В настоящее время существует лишь небольшое количество трактовок и разъяснений налогового законодательства. Часто различные министерства, органы власти и их структурные подразделения, например, Федеральная налоговая служба и отдельные инспекции, имеют различные мнения относительно трактовки налогового законодательства, создавая неопределенность и возможности для конфликта. Обычно полнота и правильность уплаты налогов могут быть проверены в течение трех лет по истечении налогового года. Факт проверки полноты и правильности уплаты налогов за какой-либо год не исключает возможности проверки той же декларации снова в течение трехлетнего периода. Эти факторы создают российские налоговые риски, которые существенно выше, чем обычные риски в странах с более развитой налоговой системой.

На настоящий момент система сборов налогов является относительно неэффективной, и правительство вынуждено постоянно инициировать изменение налогового законодательства для повышения доходов в бюджет. Эти факторы повышают риск введения неожиданных и произвольных налогов, Существует риск введения новых налогов, что может негативно отразиться на прибыли ОАО «Группа ЛСР» и/или его дочерних обществах. В 2000, 2001 и 2002 гг. Правительство пересматривало российскую налоговую систему и способствовало принятию ряда законов, проводящих налоговую реформу. Новые законы уменьшили количество налогов и общее налоговое бремя на бизнес, а также упростили налоговое законодательство. Тем не менее, новое налоговое законодательство по-прежнему оставляет большой простор действий для местных налоговых органов и оставляет множество нерешенных проблем.

Многие вопросы, связанные с практическим применением нового законодательства, неясны, что усложняет налоговое планирование и принятие соответствующих решений. Эта неопределенность создает риск наложения штрафов и пеней.

Помимо указанных выше рисков, существует риск пересмотра результатов ранее проведенных налоговых проверок и доначислений налогов в результате перепроверки вышестоящим налоговым органом.

Российские правила трансфертного ценообразования дают российским налоговым органам право анализировать, корректировать трансфертное ценообразование и налагать дополнительные налоговые обязательства в отношении сделок, совершаемых между взаимосвязанными предприятиями и определенными иными типами сделок между независимыми сторонами (как, например, в случае с международными сделками и сделками с существенными ценовыми колебаниями), если цена сделки отклоняется более чем на 20 процентов от рыночной цены. Законопроекты, касающиеся российского трансфертного ценообразования, сформулированы нечетко, предоставляя широкие возможности интерпретации российским налоговым органам и судам. В связи с нечеткой интерпретацией правил трансфертного ценообразования, налоговые органы могут попытаться оспорить цены по сделкам Общества и соответствующим образом скорректировать начисленные налоги.

Финансовая отчетность российских компаний для целей налогового учета является неконсолидированной. Таким образом, каждое российское юридическое лицо платит российские налоги отдельно, и не может использовать убыток других компаний, входящих в группу, для снижения налогового бремени. В соответствии с законодательством, вступившим в силу 1 января 2005 г., дивиденды внутри России облагаются налогом в 9%, однако в случае выплаты дивидендов в многоуровневых корпоративных структурах объем выплат на каждом уровне может быть уменьшен.

Правовые риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности Общества либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы):изменение требований по лицензированию может существенно повлиять на результаты финансово-хозяйственной деятельности дочерних и зависимых компаний Общества. Невозможность продления сроков действия лицензий или их отзыв может привести к приостановлению деятельности соответствующей компании.

Правовые риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Общества (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, а также на результаты текущих судебных процессов, в которых участвует Общество:изменение судебной практики по вопросам, относящимся к деятельности Общества, могут неблагоприятно отразиться на его деятельности. Общество не прогнозирует изменения судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью компаний Группы ЛСР, которые могут негативно сказаться на результатах их деятельности. Общество не участвует в судебных процессах, которые могут существенно повлиять на его финансово-хозяйственную деятельность.

Среднегодовая численность работающих за 2007г. 8 чел.

Численность работающих на 31 декабря 2007г. 12 чел.

**Глава 3. Финансово-экономический анализ на предприятии**

Под *финансовым состоянием* предприятия понимается его способность финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется следующими позициями:

- обеспеченность необходимыми финансовыми ресурсами;

- целесообразное размещение средств и эффективное их использование;

-финансовые взаимоотношения с другими физическими и юридическими лицами;

- платежеспособность, кредитоспособность и финансовая устойчивость.

*Главной целью анализа финансового состояния предприятия является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, а также поиск и реализация резервов улучшения финансового состояния предприятия.*

Информационной базой для проведения финансового анализа является бухгалтерская отчетность:

* Форма №1 «Бухгалтерский баланс» предприятия за отчетный период времени.
* Форма №2 «Отчет о прибылях и убытках».
* Форма №3 «Отчет о движении капитала».
* Форма №4 «Отчет о движении денежных средств».
* Форма №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

На основе бухгалтерского баланса формируется первоначальное представление о деятельности предприятия, выявляются изменения в составе имущества предприятия и их источниках, устанавливаются взаимосвязи между показателями. При этом надо иметь в виду, что периодическая бухгалтерская или финансовая отчетность предприятия - это лишь “сырая информация”, подготовленная в ходе выполнения на предприятии учетных процедур. Чтобы принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений руководству нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходной сырой информации. Необходимо аналитическое прочтение исходных данных исходя из целей анализа и управления.

Эффективность управления хозяйственной деятельностью измеряется системой показателей, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости. Измерение показателей, факторов их изменения и выявление результатов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности являются первоочередными задачами ее анализа.

**Цель анализа** состоит в том, чтобы оценить финансовое состояние предприятия, а также, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности.

**Предметом исследования** является методика анализа финансовой деятельности и практика применения её в управленческой деятельности.

**Объектом исследования** выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия ОАО «Группа ЛСР».

Для надлежащего изучения финансовой деятельности необходимо произвести анализ следующих направлений:

* Анализ финансовой устойчивости.
* Анализ платежеспособности.
* Анализ ликвидности.
* Анализ рентабельности и деловой активности.
	1. ***Анализ финансовой устойчивости***

 Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия — стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Так, многие бизнесмены, включая представителей государственного сектора экономики, предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его за счет денег, взятых в долг. Однако если структура “собственный капитал — заемные средства” имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, если несколько кредиторов одновременно потребуют свои деньги обратно в “неудобное” время.

В рыночных условиях, когда хозяйственная деятельность предприятия и его развитие осуществляется за счёт самофинансирования, а при недостаточности собственных финансовых ресурсов - за счёт заёмных средств, важной аналитической характеристикой является финансовая устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость - это определённое состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние предприятия может остаться неизменным, либо улучшиться, либо ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является как бы “возмутителем” определённого состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложения капитала в основные фонды или производственные запасы позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия, к повышению его устойчивости.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам её финансово-хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Большинство ученых считают, что обеспечение запасами предприятия это надежный источник финансирования, характеризующий финансовую устойчивость фирмы. Исходя из этого положения различают *4 типа финансовой устойчивости предприятия*.

1. **Абсолютная финансовая устойчивость** – по сумме запасы предприятия и затраты на производство меньше суммы собственных оборотных средств и кредитов банка под ТМЦ: **ЗиЗ ≤ СОС.** Такая ситуация встречается крайне редко. Более того, она вряд ли может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что руководство компании не умеет, не желает, или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности;
2. **Нормальная финансовая устойчивость –** все запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами и долгосрочно заемными средствами, т.е. выполняется условие: **СОС < ЗиЗ < СОС + ДЗС;**
3. **Неустойчивое (предкризисное) состояние –** баланс между запасами и затратами и собственными средствами нарушается, но сохраняется возможность его восстановления за счет привлечения временно свободных средств (резервный фонд и фонд накопления, кредит): **СОС + ДЗС < ЗИЗ < СОС + ДЗС + КЗС;**
4. **Кризисное финансовое состояние –** общих источников покрытия не хватает для покрытия запасов и затрат, имеет место неравенство: **ЗиЗ > ОИС.**

Выполнение этого условия свидетельствует о том, что организация находится на грани банкротства. Денежные средства, ценные краткосрочные бумаги и дебиторская задолженность организации не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Определим тип финансовой устойчивости для нашего предприятия.

**ЗИЗ ≤ СОС**

**СОС = КиР - ВА**

*2007 год:*

СОС=77186685-6664601=1054067,5

ЗИЗ=11889

**11889<1054067,5**

Из сравнения показателей можно сделать вывод, что финансовая устойчивость анализируемой организации по итогам 2007 г. является **абсолютной.** Абсолютная устойчивость финансового состояния показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредитов. Такая ситуация относится к крайнему типу финансовой устойчивости и встречается довольно редко. Однако ее нельзя рассматривать как идеальную, так как предприятие не использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности.

Для анализа финансовой устойчивости определяются следующие показатели:

1. *Коэффициент финансовой независимости (автономии).* Показывает, какой удельный вес занимают собственные средства в общей сумме источников финансирования.

***Кф.н.=СК/Итог баланса*** *(1)*

Оптимальное значение в коридоре 0,4…0,6

*Таблица 1*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Кф.н.** | **Год** | **Ед. изм.** | **На начало года** | **На конец года** |
| 2007 | Тыс. руб. | 438227/5386300=0,08 | 14999110/27002144=0,56 |

1. *Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования.* Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников.

***К об.=(СК-ВОА)/ОА*** *(2)*

Оптимальное значение в коридоре 0,1…0,5

*Таблица 2*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Коб** | **Год** | **Ед. изм.** | **На начало года** | **На конец года** |
| 2007 | Тыс. руб. | (438227-4012406)/1373894= -2,60 | (14999110-9316796)/17685348=0,32 |

1. *Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага).* С помощью этого коэффициента определяется, сколько заемных средств приходится на 1 рубль собственных.

***Ккап.=ЗК/СК*** *(3)*

Минимальное значение 0,3. Заемные средства не должны превышать собственные более чем в 1,5 раза. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности).

*Таблица 3*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ккап.** | **Год** | **Ед. изм.** | **На начало года** | **На конец года** |
| 2007 | Тыс. руб. | 854281/438227=1,95 | 146778/14999110=0,01 |

1. *Коэффициент финансирования.* Характеризует зависимость предприятия от привлеченных средств

***К фин.=СК/ЗК*** *(4)*

Этот коэффициент в российских условиях не должен быть меньше 0,7, оптимальное значение 1,5.

*Таблица 4*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Кфин.** | **Год** | **Ед. изм.** | **На начало года** | **На конец года** |
| 2007 | Тыс. руб. | 438227/854281=0,51 | 14999110/146778=102,19 |

1. *Коэффициент финансовой устойчивости.* Показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников финансирования (собственный капитал, долгосрочные кредиты и займы).

***Кф.у.=(СК+ДСК)/Итог баланса≥0,6*** *(5)*

*Таблица 5*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Кф.у.** | **Год** | **Ед. изм.** | **На начало года** | **На конец года** |
| 2007 | Тыс. руб. | 438227+4093792-4012406/5386300=0,1 | 14999110+11856256-9316796/27002144=0,65 |

*Таблица 6*

***Анализ коэффициентов финансовой устойчивости***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Коэффициент*** | ***Норма*** | ***2007 г.*** |
| ***На начало*** | ***На конец*** |
| 1 | *Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования* | 0,1…0,5 | -2,60 | 0,32 |
| 2 | *Коэффициент финансовой независимости (автономии)* | 0,4…0,6 | 0,08 | 0,56 |
| 3 | *Коэффициент финансирования* | 0,7…1,5 | 0,51 | 102,19 |
| 4 | *Коэффициент финансовой устойчивости* | ≥ 0,6 | 0,1 | 0,65 |
| 5 | *Коэффициент капитализации* | 0,3…1,5 | 1,95 | 0,01 |

Согласно приведенным выше расчетам можно сделать следующие ***выводы***:

* 1. ***Анализ платежеспособности***

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

*Платежеспособность* предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Способность регулярно и своевременно погашать долговые обязательства определяются в конечном итоге наличием у предприятия денежных средств, что зависит от того, в какой степени партнёры выполняют свои обязательства перед предприятием. Кроме того, при определённом размере источников средств у предприятия тем больше денег, чем меньше других элементов активов. В процессе оборота средств деньги то высвобождаются, то снова направляются как затраты на пополнение внеоборотных и оборотных активов.

Платёжеспособность оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому платёжеспособность направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчётной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заёмного капитала и наиболее эффективного его использования.

Главная цель анализа платёжеспособности — своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансовых возможностей предприятия.

При этом необходимо решать следующие задачи:

1. На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения платёжеспособности.
2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличие собственных и заёмных ресурсов.
3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов.

Коэффициенты, по которым определяется платежеспособность предприятия:

1. *Коэффициент абсолютной ликвидности*, показывающий, какую часть краткос­рочной задолженности предприятие сможет пога­сить наиболее ликвидными активами, т.е. денежными средствами и приравненными к ним финансовыми вложениями:

 ***Ка.л.=А1 /П1 +П2*** *(6)*

*Или* ***Ка.л.=(с.250+с.260)/* (с.610 + с.620 + с.630 + с.650+с.660)**

*Таблица 7*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ка.л.** | **Год** | **Ед. изм.** | **На начало года** | **На конец года** |
| 2007 | Тыс. руб. | 801716/854281=0,94 | 13595894/146778=92,63 |

Коэффициент абсолютной ликвидности может изменяться в пределах **Ка.л.≥ 0,2 ÷ 0,5**. Его значение зависит от отраслевой принадлежности организации. Для производственных предприятий оптимальное значение Ка.л. ≈ 0,3 ÷ 0,4. Если значение Ка.л.> 0,7 , то значит выбрано неправильное управленческое решение и деньги «не работают» в обороте. Ка.л.< 0,1 показывает, что у предприятия слишком много долгов.

1. *Коэффициент быстрой ликвидности,* показывающий, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам.

***Кб.л.=А1+А2 /П1 +П2*** *(7)*

*Или* ***Кб.л.=(с.250+с.260+с.240)/* (с.610 + с.620 + с.630 + с.650+с.660)**

*Таблица 8*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Кб.л.** | **Год** | **Ед. изм.** | **На начало года** | **На конец года** |
| 2007 | Тыс. руб. | 1373894/854281=1,61 | 14438459/146778=98,37 |

Допустимое значение **Кб.л.** = **0,7 ÷ 0,8**, желательно Кб.л. **≈** 1.

Уровень коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности в большей степени зависит от отраслевой принадлежности. Так, для строительно-инвестиционной сферы характерны низкий удельный вес денег и высокая дебиторская задолженность, а для предприятий торговли – высокая доля денежных средств и невысокая дебиторская задолженность. Если по условиям договора расчеты с кредиторами производятся в короткие промежутки времени, то у предприятия будет очень невысокая доля дебиторской задолженности. На значение коэффициентов платежеспособности также влияет состояние запасов предприятия. Предприятия с полным циклом производства и большим количеством комплектующих нуждаются в большем количестве запасов, что приводит к снижению коэффициентов платежеспособности. В случае, если коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент «критической оценки» подходят к критическим значениям, то подсчитывают коэффициент текущей ликвидности.

1. *Коэффициент текущей ликвидности.* Показывает, какую часть обязательств можно покрыть, мобилизовав все оборотные активы.

***Кт.л=А1+А2+А3 /П1 +П2*** *(8)*

*Или* ***Кт.л.=с.290/ (с.610 + с.620 + с.630 + с.650+с.660)***

*Таблица 9*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Кт.л.** | **Год** | **Ед. изм.** | **На начало года** | **На конец года** |
| 2007 | Тыс. руб. | 1373894/854281=1,61 | 17685348/146778=120,49 |

Данный коэффициент позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Это главный показатель платежеспособности. Нестабильность экономики делает невозможным какое-либо нормирование этого показателя. Он должен оцениваться для каждого конкретного предприятия по его учетным данным. Если соотношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1:1, то можно говорить о высоком финансовом риске, связанном с тем, что организация не в состоянии оплатить свои счета. Принимая во внимание различную степень ликвидности активов, можно предположить, что не все активы могут быть реализованы в срочном порядке, а следовательно, возникнет угроза финансовой стабильности организации. Если же значение коэффициента Кт.л. превышает единицу, то можно сделать вывод о том, что организация располагает некоторым объемом свободных ресурсов (чем выше коэффициент, тем выше объем), формируемых за счет собственных источников.

В финансовой теории есть положение, что чем выше оборачиваемость оборотных средств, тем меньше может быть нормальный уровень коэффициента текущей ликвидности. Однако не любое ускорение оборачиваемости материальных оборотных средств позволяет считать нормальным более низкий уровень коэффициента текущей ликвидности, а лишь связанное со снижением материалоемкости. Связь нормального коэффициента текущей ликвидности с материалоемкостью может быть объяснена логически: чем меньше необходимая потребность в материальных ресурсах, тем меньшая часть средств расходуется на приобретение материалов и тем большая часть оставляется на погашение долгов. Иными словами, организация может считаться платежеспособной при условии, если сумма ее оборотных активов равна сумме краткосрочной задолженности.

 Коэффициент текущей ликвидности обобщает предыдущие показатели и является одним из показателей, характеризующих удовлетворительное (неудовлетворительное) состояние бухгалтерского баланса.

 Необходимое значение Кт.л.= 1,5. Это обусловлено тем, что Кт.л. ≥ 1 ,чтобы оборотных средств было достаточно для покрытия своих краткосрочных обязательств. Однако значительное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами считается нежелательным. Это свидетельствует о нерациональном вложении предприятием своих средств и неэффективном их использовании.

 Пока­затели ликвидности и платежеспособности рас­считываются на основе бухгалтерской отчетнос­ти организации, их можно систематизировать и составить формулы расчета ключевых показате­лей с учетом соответствующих строк бухгалтерс­кого баланса.

*Таблица 10*

***Анализ коэффициентов платежеспособности***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Коэффициенты платежеспособности*** | ***На начало*** | ***На конец*** |
| ***2007 год*** |
| *Ка.л.* | 0,94 | 92,63 |
| *Кб.л.* | 1,61 | 98,37 |
| *Кт.л.* | 1,61 | 120,49 |

***Вывод***:

*Общий показатель платежеспособности предприятия*

 ***К=(А1+ 0,5А2+0,3А3)/(П1+0,5П2+0,3П3)*** *(9)*

*Таблица 11*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **К** | **Год** | **Ед. изм.** | **На конец года** |
| 2007 | Тыс. руб. | (68759+0,5\*1017965+0,3\*191693)/(988908+0,5\*0+0,3\*150)=**0,64** |

Характеризует способность предприятия отвечать по своим срочным обязательствам.

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику устойчиво­сти финансового состояния предприятия, но и от­вечают интересам различных внешних пользова­телей аналитической информации. Например, по­ставщики предприятия интересуются тем, сможет ли предприятие в ближайшее время рассчитаться с ними, поэтому они обратят внимание прежде всего на коэффициент абсолютной ликвидности. А банк, кредитующий предприятие, или заимодавец в боль­шей степени будет заинтересован значением коэф­фициента критической ликвидности. Собственни­ки предприятия — акционеры, если речь идет об ак­ционерном обществе, — чаще всего оценивают фи­нансовую устойчивость предприятия на долгосроч­ную перспективу, а потому им важнее коэффици­ент текущей ликвидности.