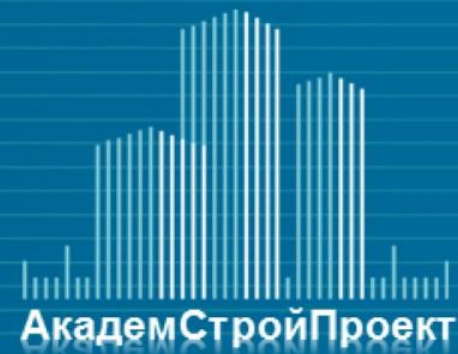


# СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ИНСТИТУТА



Медведев Алексей Владимирович  
Директор

Тел.: +7 902 891 24 32  
E-mail: [MedvedevAV@develop-man.ru](mailto:MedvedevAV@develop-man.ru)  
Сайт: [www.akademsp.ru](http://www.akademsp.ru)

Институт «АкадемСтройПроект» основан в 2008 году на базе архитектурных и проектных подразделений имеющих более чем **10-летний** опыт работы в сфере проектирования объектов гражданского строительства



02

1999

- 15 лет назад было организовано ЗАО «Стройком».

2000

- С Челябинскгражданпроекта приходит Комлев В.П.
- В службе Заказчика появляется Настенко М.П.

2004

- Несколько лет спустя в Стройком приходит молодой архитектор Савчук С.И.

2006

- происходят первые серьезные преобразования проектной структуры Стройкама. Выделяется ПТК, в которую входят ПК, СметаЦентр и ИП Комлев, но в скором времени они будут преобразованы в отдельные ООО.
- постоянные срывы сроков и низкое качество проектирования стали предпосылками к созданию выделенной структуры – проектного института на базе существующих проектных подразделений. В то время до 60% заказов уходило в субподрядную организацию НеоПро.

Конец 2007 года

- принято историческое решение о создании Некоммерческого партнерства проектного блока путем объединения нескольких проектных подразделений «Стройкома».
- Был объявлен конкурс на должность директора Института.

19 марта 2008

- Институт «УралГИПРО» начал новый отсчет времени в рамках объединенной структуры.

25 июля 2008

- официальная дата создания проектного института «АкадемСтройПроект»

Сегодня, мы – один из лидеров российского рынка внедрения Autodesk Revit с более чем 5-летней историей успешной деятельности.  
 Организационная структура проектного института – некоммерческое партнерство, во главе которого стоит управляющая компания.





«АкадемСтройПроект» функционирует на рынке проектных услуг в области гражданского проектирования.

- ПРЕДПРОЕКТНАЯ ПРОРАБОТКА ОБЪЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА
- ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- АРХИТЕКТУРНОЕ И СТРОИТЕЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ
- ФУНКЦИИ ГЕНЕРАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВЩИКА
- ИНЖИНИРИНГОВЫЕ УСЛУГИ
- ПРОХОЖДЕНИЕ ЭКСПЕРТИЗЫ ПД
- ИНФОРМАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

03

### Структура выполненных проектных работ и услуг

Информационное моделирование зданий, сооружений, сетей	14,59%
Подготовка/разработка плана материальных ресурсов	1,39%
Подготовка проектной документации	77,26%
Выполнение расчетов	0,27%
Подготовка и выгрузка ресурсных ведомостей	1,49%
Создание 3D элементов библиотек – семейств	4,47%
Услуги по управлению бизнес-процессами	0,02%
Устранение выявленных замечаний в ходе рассмотрения работ экспертным органом	0,26%
Прочие услуги	0,24%

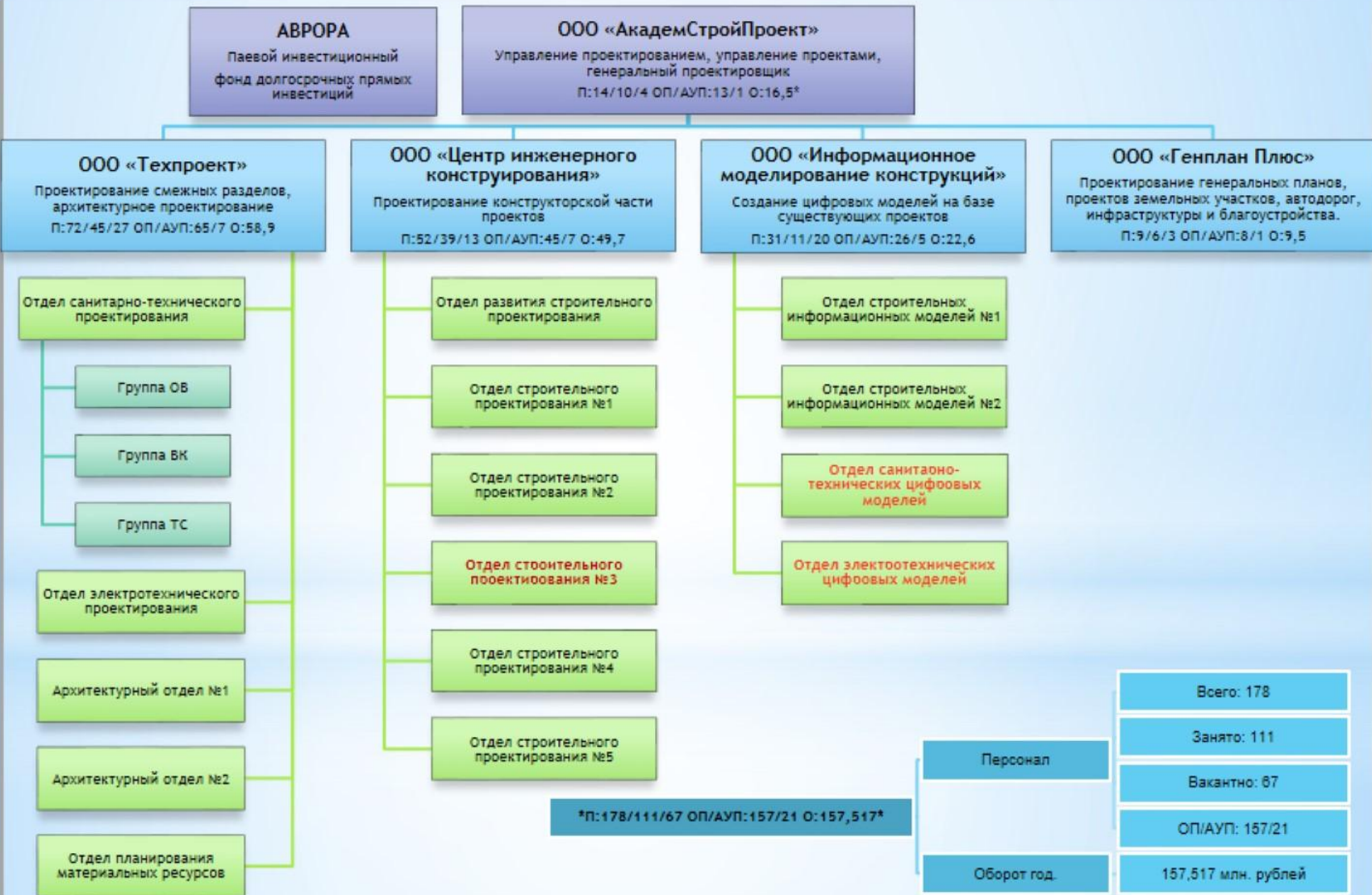


### Допуски к видам работ:

- ООО Генплан плюс  
№ 1059.01-2013-7447228752-П-123 от 19.12.2013;
- ООО Техпроект  
№ 0844.04-2010-7449087088-П-123 от 13.09.2012;
- ООО Центр инженерного конструирования  
№ 1029.01-2013-7453193392-П-123 от 25.06.2013

# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

04



Всего:	178
Занято:	111
Вакантно:	67
ОП/АУП:	157/21
Оборот год:	157,517 млн. рублей



05



**11** лет успешной деятельности

**5** организаций

**110** сотрудников

**64** инвестпроекта

Более **500** проектов

## Жилая и коммерческая недвижимость

- многоквартирные жилые дома с монолитным каркасом до 24 этажей;
- многоквартирные жилые дома с несущим кирпичным каркасом до 16 этажей;
- многоквартирные жилые панельные дома;
- детские сады и школы.



## Инженерная инфраструктура

- магистральные и внутриквартальные сети теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения ДУ 1000, 700, 500, 400 и ниже.
- распределительные сети электроснабжения 10 кВ, 0,4 кВ., РП/ТП 10/0,4

06



## Промышленные объекты

- станция очистки питьевой воды мощностью 5000 м3 в сутки
- станция очистки хоз-бытовых стоков мощностью 5000 м3 в сутки
- котельные мощностью 96 МВт, 90 МВт, 26 МВт, 20 МВт





# ЧИСЛЕННАЯ СТРУКТУРА БРЕНДА

**Мы** – высококвалифицированные сотрудники имеющие опыт проектирования, согласований объектов различного функционального назначения.



**МЫ – КОМАНДА!**

07

Группа	Всего	Занято	Вакантно.
Производственный персонал	157	95	62
Управленческий персонал	21	17	4
<b>Общий итог</b>	<b>178</b>	<b>112</b>	<b>66</b>

Должность	Всего	Занято	Вакантно.
Инженер	101	58	43
Ведущий инженер	32	20	12
Руководитель отдела	16	12	4
Прочие	17	12	5
Директор	5	5	0
Главный специалист	4	3	1
Руководитель группы	3	2	1
<b>Общий итог</b>	<b>178</b>	<b>112</b>	<b>66</b>

Организация-Отдел	Ед. факт.	Ваканс ий	Ед. план
<b>АСП</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>14</b>
Администрация	1	0	1
Отдел управления проектированием	9	4	13
<b>Генплан+</b>	<b>5,5</b>	<b>3,5</b>	<b>9</b>
Отдел проектирования генплана и инфраструктуры	5,5	3,5	9
<b>ИМК</b>	<b>12</b>	<b>19</b>	<b>31</b>
Администрация	1	0	1
Отдел общестроительных цифровых моделей № 1	5	3	8
Отдел общестроительных цифровых моделей № 2	6	2	8
Отдел санитарно-технических цифровых моделей	0	8	8
Отдел электротехнических цифровых моделей	0	6	6
<b>Техпроект</b>	<b>39,5</b>	<b>26,5</b>	<b>66</b>
Администрация	1	1	2
Архитектурный отдел №1	5,5	1,5	7
Архитектурный отдел №2	5	1	6
Отдел планирования ресурсов	4	1	5
<b>Отдел проектирования генплана и инфраструктуры</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
Отдел санитарно-технического проектирования	1	0	1
Отдел санитарно-технического проектирования. Группа ВК	8	2	10
Отдел санитарно-технического проектирования. Группа ОВ	7	5	12
Отдел санитарно-технического проектирования. Группа ТС	1	3	4
Отдел электротехнического проектирования	7	4	11
Отдел проектирования сопутствующих конструкций	0	1	1
<b>ЦИК</b>	<b>37,5</b>	<b>12,5</b>	<b>50</b>
Администрация	2	0	2
Отдел развития строительного проектирования	6	2	8
Отдел строительного проектирования № 1	7	1	8
Отдел строительного проектирования № 2	6,5	1,5	8
Отдел строительного проектирования № 3	4	4	8
Отдел строительного проектирования № 4	7	1	8
Отдел строительного проектирования № 5	5	3	8
<b>Общий итог</b>	<b>104,5</b>	<b>65,5</b>	<b>170</b>

Инженерная мощность **158 813** чел-часов в год  
 Годовой оборот **96** млн. рублей.



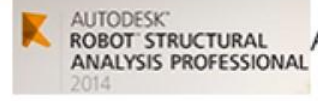


## BIM-технология



Компанией впервые на Урале успешно внедрена современная система информационного моделирования зданий (BIM) на базе семейства программных продуктов **Autodesk Revit**.

1. Конечный продукт проектирования – это не просто набор чертежей, это информационная модель, интегрированная с внедренными IT-решениями;
2. Повышение «Прозрачности» процесса проектирования, возможность контролировать ход выполнения работ;
3. Повышение качества проектной документации, снижение дополнительных затрат в процессе реализации проекта.





# ТЕХНОЛОГИИ поточное проектирование на базе BIM

09



Автор преложения: инж. Пакидов О.И.

УСЦ «ТПП Проф-Интех» Кафедра - Современного Управления Строительством - ссылка обязательна.  
г.Набережные Челны, РТ



# МИССИЯ, ВИДЕНИЕ, ЦЕННОСТИ

## Миссия и основные ценности

**МИССИЯ**  
 Мы проектируем объекты гражданского назначения так, чтобы потребителям наших услуг было легко строить, комфортно жить и работать.



**ВИДЕНИЕ**  
 По итогам 2016 г., институт «АкадемСтройПроект» войдет в число наиболее известных региональных организаций по строительному гражданскому проектированию.

Мы займем лидирующее положение в Уральском Федеральном округе за счет максимальной адаптации продукта под требования целевых потребителей.

## ЦЕННОСТИ

**ЧЕСТНОСТЬ**  
 взаимоотношения с партнерами, сотрудниками строятся на принципах доверия, взаимного уважения и искренней заинтересованности в совместной эффективной работе.

**УВАЖЕНИЕ**  
 в равной степени ко все сотрудникам компании, клиентам, партнерам и конкурентам по бизнесу.

**ВНИМАНИЕ К ЛЮДЯМ**  
 уделяем большое внимание потребностям и запросам наших клиентов и готовы к решению нестандартных задач; наши клиенты получают именно то, что им действительно нужно.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ** - постоянная работа по улучшению проектного управления.

**ОТВЕТСТВЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ**  
 ориентированы на оптимальное и эффективное использование прибыли с целью достижения целей института, улучшения благосостояния сотрудников.

**КАЧЕСТВО**  
 высокое качество проектов как результат достижения высокого качества трудовой жизни сотрудников и баланса интересов всех сторон: заказчиков, потребителей, персонала, партнеров, общества.

**ИННОВАЦИИ**  
 применяемые нами ресурсы и средства для достижения наших целей и целей наших клиентов отвечают последним мировыми стандартам.



# ЦЕЛИ СОБСТВЕННИКА В ОТНОШЕНИ БРЕНДА

11



Вхождение на бюджетный уровень заказов, по оказываемым услугам.

Организация офиса управления проектами. Создание сбытового окна услуг

Увеличение объема услуг проектного направления

Непрерывное поддержание конкурентоспособности, разрабатываемой проектной документации.

Вхождение в число крупнейших проектных организаций УрФО

Привлечение к сотрудничеству новых проектных организаций

Развитие франшизной сети, расширение географии бренда

## ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ (на конец 2016 года):

- Фактические показатели рентабельности инвестиций (ROI) должны составить не менее 50%.
- Рост объемов товарного выпуска в 2,6 раза, в т.ч. собственной работы в 1,7 раза.
- Численность сотрудников компании (степень управляемости): 150 чел.
- Рост выработки на одного человека 2,1 раза
- Рост средней заработной платы в 1,4 раза.
- Доля проектов, выполняемых в срок не менее 90%.
- Производительность труда (выручка на 1 сотрудника в год): 2 млн. руб.
- Повышение числа исследователей - разработчиков в возрасте до 35 лет до 25% к 2016 году.
- Сочетание Управление проектами / Производство проектов собственными силами 70/30 %





По итогам 2016 г.:

**300** млн. руб. чистая выручка\*,

**60** млн.руб маржинальной прибылью до налогообложения\*\*.

**20%** рентабельностью по выручке \*\*\* войти в число **ведущих организаций** строительного проектирования Уральского Федерального округа.

## СТРАТЕГИЯ

В основу стратегии развития проектных подразделений положены принципы устойчивости и установления долгосрочных партнерских отношений с нашими клиентами и партнерами.

Благодаря их доверию и высокой оценке качества услуг, предсказуемости и надежности наших подразделений, а также слаженной, надежной и профессиональной команде обеспечивается качественное комплексное проектирование жилых, общественных зданий и сооружений.

Наши проектные подразделения вносят свой вклад в улучшении качества жизни населения в регионах проектной деятельности, обеспечивая их жилыми, многофункциональными офисными, инфраструктурными и объектами недвижимости в соответствии с мировыми стандартами.



Проектный бизнес имеет еще следующие общепризнанные особенности:

- интеллектуалоемкий характер предметной области большинства проектов;
- сильная зависимость успеха проектов от поведения заказчика;
- повышенные риски нарушения сроков и бюджета, прекращения либо приостановки проекта;
- повышенные требования к качеству, имеющие конструктивный, то есть объективно проверяемый, характер;
- высокая степень индивидуализации под клиента и важное значение организации «плотной» работы с ним;
- быстрая потеря актуальности их результатов;
- высокая вероятность появления новых, ранее не выполнявшихся работ, для которых методология, технология и система управления создаются «на лету»;
- высокие требования к квалификации менеджеров и исполнителей, их высокая стоимость;
- критическая важность корпоративной офисной системы, поддерживающей и бизнес, и коммуникации, и базу знаний.

Цель	Действие	Этап проекта
Более достоверный анализ хода реализации проекта	Как можно более мелкая детализация работ или предельно возможное снижение сложности отдельных задач	Планирование
Создание мотивации персонала на повышение качества проекта	Связать размер бонуса с показателем качества выполненного проекта	Внепроектная организационная задача
Полнота анализа необходимости конкретных требований к системе	Инициация изменений в функциональности системы для предвосхищения последующих дополнительных требований потребителя	Диагностика
Обеспечение качества проектной документации	Организация независимого рецензирования всех описывающих систему проектных документов	Проектирование
Организация независимого рецензирования программного кода бизнес-приложений	Разработка	
Обеспечение возможности адаптации ИС к изменениям в БП уже в процессе эксплуатации ИС	Подробное документирование программного кода бизнес-приложения	Разработка
Уменьшение вероятности возникновения дефектов при эксплуатации ИС	Увеличение степени покрытия тестовыми сценариями функциональности ИС	Тестирование
Уменьшение вероятности возникновения проблем и ошибок при эксплуатации ИС	Обучение конечных пользователей ИС по всем возможным сценариям ввода данных и настройкам пользовательского интерфейса	Внедрение
	Анализ и экспертная оценка действительной необходимости и реальной степени сложности требований к функциональности ИС	Диагностика
Создание методологии выполнения проектов	Организация ЦУП, в задачи которого входят создание методологии УП и контроль за ее выполнением	Внепроектная организационная задача

# РЫНОК УСЛУГ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ РОССИИ

14



Строительный комплекс Российской Федерации характеризуется большим количеством компаний, которые осуществляют деятельность согласно полученным допускам и лицензиям.

По состоянию на начало **2013** года было выдано более **160 000** допусков на проведение тех или иных видов работ, связанных со строительством, архитектурно-строительным проектированием и инженерными изысканиями.

На текущий момент в Реестре Ростехнадзора зарегистрировано **188 СРО проектировщиков**, которыми выдано около **40 000 допусков**, на проведение тех или иных видов работ.

При этом, стоит отметить, что на сайтах 12 СРО отсутствует открытая информация о компаниях, получивших допуски.

В процессе подготовки рейтинга аналитиками РАСК была собрана информация о **33 525 компаниях** (входящие в **176 СРО**, на сайтах которых присутствует информация о членах СРО), получивших допуски. Дистанционный рейтинг конкурентоспособности был присвоен **16 575 компаниям**.



# РЫНОК УСЛУГ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ РОССИИ

## Аналитические данные по показателям деятельности СРО в сфере архитектурно-строительного проектирования (рейтинг по выручке на 1 члена)

15

Номер в рейтинге	Название СРО	Номер СРО в реестре Ростехнадз ора	Средний рейтинг членов СРО	Число членов	Средний возраст (лет)	Выручка на 1 члена (млн. руб.)	Капитал и резервы на 1 члена СРО (млн. руб.)	Размер компенсационного фонда на 1 члена СРО (тыс. руб.)
1	Некоммерческое партнёрство "Объединение проектировщиков объектов топливно-энергетического комплекса "Нефтегазпроект-Альянс"	113	B1	128	12,6	25 497,6	22 879,6	382,7
2	Некоммерческое партнерство Саморегулируемая организация «Объединение проектных организаций транспортного комплекса»	65	B1	193	10,6	8 442,7	18 240,4	574,4
3	Некоммерческое партнёрство "Объединение организаций, выполняющих проектные работы в газовой и нефтяной отрасли "Инженер-Проектировщик"	125	B1	253	13,5	8 389,2	2 927,5	493,2
4	Некоммерческое партнерство «Союз проектировщиков нефтегазовой отрасли»	106	B3	77	13,9	7 483,0	18 776,0	544,6
5	Некоммерческое партнёрство Саморегулируемая организация "Газораспределительная система. Проектирование"	82	B3	190	16,3	5 989,7	3 173,3	329,2
6	Некоммерческое партнёрство "Союз архитекторов и проектировщиков "ВОЛГА-КАМА"	114	B2	127	11,8	4 404,5	3 710,6	414,2
7	Некоммерческое партнёрство "Экспертные организации электроэнергетики"	80	B3	79	8,5	3 992,1	257,4	258,4
8	Некоммерческое партнерство "Проектные организации Северо-Запада"	44	B1	90	15,2	3 899,6	6 210,6	507,8
9	Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Проектные организации Липецкой области»	61	B2	77	11,6	3 792,7	4 406,8	248,2
10	Некоммерческое партнерство «Объединение организаций по проектированию объектов связи и телекоммуникации «ПроектСвязьТелеком»	43	B2	329	12,2	3 695,0	2 249,8	233,1
16	Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Проектировщики Свердловской области»	95	B2	160	12,5	2 385,3	1 664,1	263,8
27	Некоммерческое партнёрство "Саморегулируемая организация Союз проектных организаций Южного Урала"	123	B2	266	11,5	1 142,7	609,5	224,7
36	Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Уральское общество архитектурно-строительного проектирования»	28	B3	137	12,1	831,8	236,4	243,4
41	Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «ЮграСтройПроект»	20	B1	115	13,3	674,7	311,8	471,1
79	Некоммерческое партнерство саморегулируемая организация проектировщиков «Западная Сибирь»	26	B2	119	13,2	287,7	117,2	355,5
133	Некоммерческое партнерство саморегулируемая организация «Региональная Проектная Ассоциация»	144	B3	210	8,3	84,2	34,4	188,9
170	Некоммерческое партнерство «Челябинское региональное объединение проектировщиков»	141	G1	82	9,5	11,7	23,3	237,9





# РЫНОК УСЛУГ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ УрФО

16

Регистрационный номер	Наименование организации	Адрес сайта	Эл.адрес/E-mail	Адрес	Количество членов в СРО
СРО-П-020-26082009	Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «ЮграСтройПроект» (СРО НП «ЮграСтройПроект»)	<a href="http://www.usp86.ru">www.usp86.ru</a>	<a href="mailto:ssu2@mail.ru">ssu2@mail.ru</a> ; <a href="mailto:usp86@mail.ru">usp86@mail.ru</a>	628011, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, г. Ханты-Мансийск, ул. Светлая, 67	117
СРО-П-026-17092009	Некоммерческое партнерство Саморегулируемая организация проектировщиков «Западная Сибирь» (НП СРОП «Западная Сибирь»)	<a href="http://www.westsib.org">www.westsib.org</a>	<a href="mailto:mail@westsib.org">mail@westsib.org</a> ; <a href="mailto:lms@westsib.org">lms@westsib.org</a>	Тюмень, «Сити Центр», ул. Герцена, д. 64, 8 этаж. П/а: 625000, Тюмень, а/я 1355	1118
СРО-П-028-24092009	Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Уральское общество архитектурно-строительного проектирования» (СРО НП УралАСП)	<a href="http://www.npa-sp-sro.ru/">http://www.npa-sp-sro.ru/</a>	<a href="mailto:alt.m@list.ru">alt.m@list.ru</a> ; <a href="mailto:np-asp@mail.ru">np-asp@mail.ru</a>	Факт. И почтовый адрес 620075, г.Екатеринбург, ул.Карла Либкнехта, д.22, оф.408, Юрид. адрес 620075, г. Екатеринбург, ул. Ленина, д. 48/А	140
СРО-П-095-21122009	Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Проектировщики Свердловской области» (СРО НП «СОПроект»)	<a href="http://www.soproekt.ru">www.soproekt.ru</a>	<a href="mailto:soproekt@mail.ru">soproekt@mail.ru</a>	620026, Свердловская область, г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, д. 49, офис 502	162
СРО-П-123-25012010	Некоммерческое Партнерство «Саморегулируемая организация Союз проектных организаций Южного Урала» (НП "СРО СПО Южного Урала")	<a href="http://www.spoural.ru">www.spoural.ru</a>	<a href="mailto:info@spoural.ru">info@spoural.ru</a> ; <a href="mailto:org@spoural.ru">org@spoural.ru</a>	454087, г.Челябинск, ул. Блюхера, 69, оф.221	266
СРО-П-141-27022010	Некоммерческое партнерство "Челябинское региональное объединение проектировщиков"( НП "ЧелРоп")	<a href="http://www.chelrop.ru">www.chelrop.ru</a>	<a href="mailto:np-chelrop@yandex.ru">np-chelrop@yandex.ru</a>	454091 Челябинская область, г. Челябинск, пр. Ленина, д.41-а, оф. 16	82
СРО-П-144-03032010	Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство "Региональная Проектная Ассоциация", НП СРО «РЕПРА»	<a href="http://www.repra.ru">www.repra.ru</a>	<a href="mailto:repra@repra.ru">repra@repra.ru</a>	620142, Свердловская оласть, г. Екатеринбург, ул. 8 марта, д 45 А, оф.202	209
СРО-П-158-11082010	Некоммерческое партнерство «Саморегулируемая организация "Межрегиональная Проектная Группа» (НП "СРО «МежрегионПроектГрупп»)	<a href="http://www.sromsg.ru">www.sromsg.ru</a>	<a href="mailto:info@sromsg.ru">info@sromsg.ru</a>	620014 Свердловская область г. Екатеринбург Чернышевского ул., д. 16, оф. 408	109

Строительный рынок Урала является крупным.

Входящие в УрФО

Свердловская и Тюменская область входят в 10-ку регионов-лидеров по объемам строительной деятельности, Челябинская область - в 20-ку.

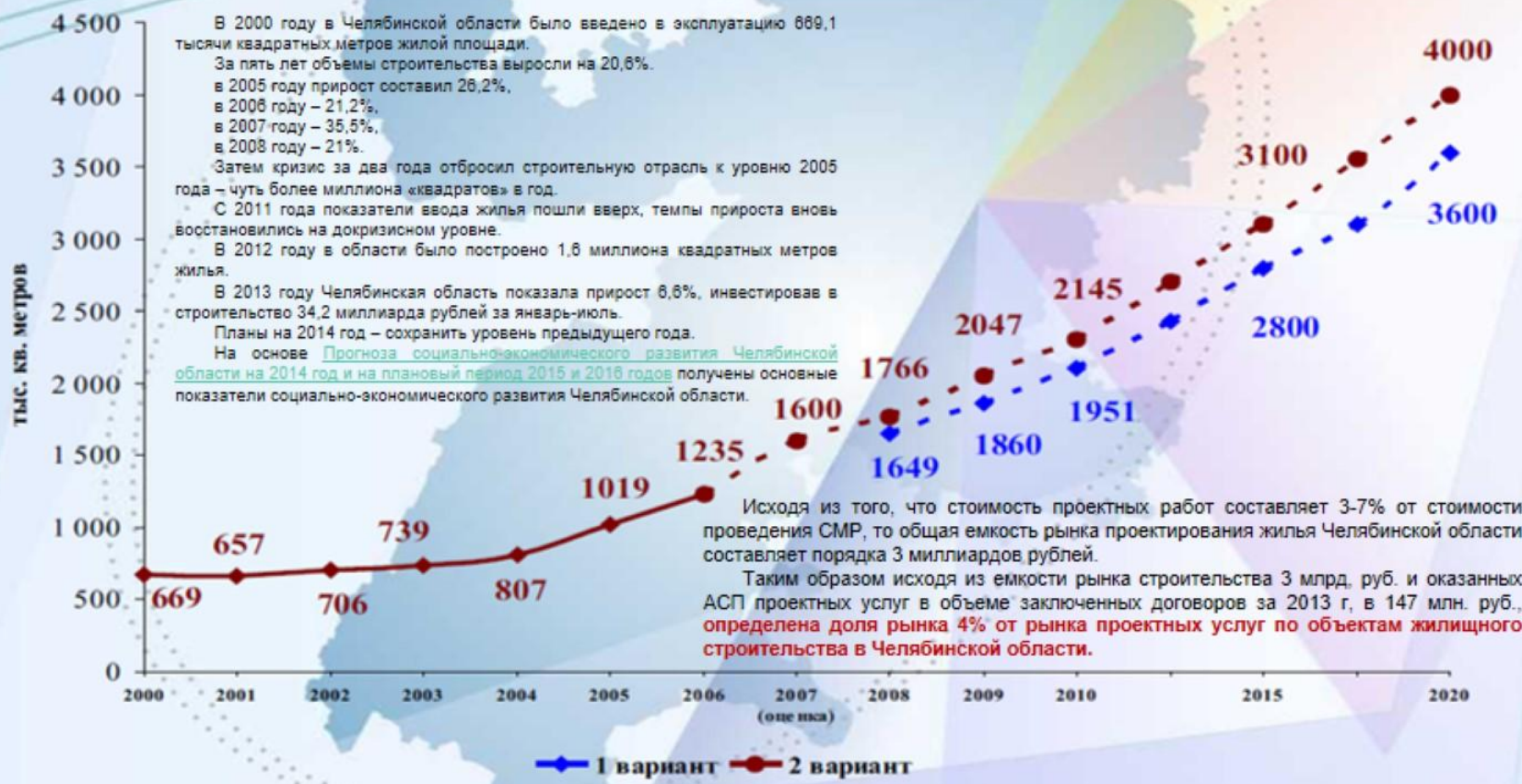
Источник





# РЫНОК УСЛУГ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ Челябинской обл.

17



Показатель	Единица измерения	2012 год (отчет)	2013 год (оценка)	2014 год (прогноз)		2015 год (прогноз)		2016 год (прогноз)	
				1 вариант	2 вариант	1 вариант	2 вариант	1 вариант	2 вариант
Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство»	млн. рублей	54 498,8	58 856,5	62 788,1	63 344,3	66 922,4	68 244,8	72 766,1	75 077,0



№	Вопросы	Виденье (по продуктовым линиям)
1	Что производить, услуги	<p>1. Разработка проектной документации (плоское проектирование - 2D) + сметная документация</p> <p>2. Разработка проектной документации и информационной модели (BIM технология. Уровни проработки и стоимость различны).</p> <p><b>3D проектирование</b> — использование «Проектной модели» как исходной информации для производства строительных работ создают — «Строительную Модель».</p> <p><b>4D проектирование</b> — это BIM модель + расчетное время строительного производства с наполнением информационными данными по ресурсам. Планирование и управление процессами строительства по времени строительного производства, используя информацию, заложенную в хранилище BIM. Производится формирование задач строительной технологии, ведомостей, заказов и т.д. основываясь на реальных данных проекта. Трехмерная визуализация производства строительных работ и техники безопасности, по рассчитанным графикам задач используя «элементные информационные данные».</p> <p><b>5D проектирование</b> - это, прежде всего — деньги. Стоимостные показатели по материалам и конструкциям, это присоединение к запланированной по передовой технологии производства элементов и компонентов здания распределенной по времени производства BIM модели. Это — затраты на оплату труда, стоимости машин и механизмов. Объединив спланированную во времени трехмерную модель с денежными показателями — можно предвидеть денежные потоки на всех стадиях и частях строительства. Цены материалов и изделий соединенные с параметрическими объектами позволяют сделать информационный разрез в любой плоскости по любому из заданных показателей. Это исходные данные для создания сметы расходов на строительство здания.</p> <p><b>6D проектирование</b> — это «Эксплуатационная Модель здания» — основа технической системы по эксплуатации здания и сооружения — использующая BIM строительную модель при наполнении информационными данными для процесса обслуживания и эксплуатации здания на принципах «Умного дома». 6D модель содержит огромное количество проектной и строительной и эксплуатационной информации, в виртуальном доступе и хранении — которую можно сразу задействовать при начале эксплуатации здания.</p>
2	Кто наш потребитель	<p>Бюджетные организации (участия в торгах, гос. закупках.) Проектирование объектов соц. Инфраструктуры.</p> <p>Девелоперские компании</p> <p>Внутренние заказчики</p>
3	Кто наш конкурент	<p>Проектные организации использующие BIM в УрФО.</p> <p>Проектные организации проектирующие в 2D.</p>
4	Почему купят именно у нас	<p>1. Отлаженные бизнес процессы и участие экспертов на стадии проектирования позволяют получить положительное заключение экспертизы в минимальные сроки по окончании проектирования.</p> <p>2. Использование электронного обмена документами позволит сократить сроки и затраты на экспертизу (для стимулирования таких клиентов планируется делать скидку на услуги)</p> <p>3. Комплексное сопровождение ИСП, позволит сократить издержки на доработку проектов в процессе строительства и простои объектов в ходе этой доработки.</p>
5	Как продавать (где и по какой цене)	<p>Территория продажи: Российская Федерация</p> <p>Территория продвижения услуг: Челябинская область, Свердловская область, Тюменская область, Курганская область, Республика Башкортостан</p> <p>Для продажи услуг используются Менеджеры - Управляющие инвестированием в продажу услуг по разработке проектной документации и документов территориального планирования.</p> <p>Методика ценообразования стандартизируется в виде сборника нормативов трудоемкости</p> <p>Стоимость услуг для клиента определяется методикой по стандарту</p>
6	Как производить	<p>Продукция производится проектировщиками.</p> <p>Необходимо обучение и аттестация проектировщиков (эксперты получают именные аттестаты в Министерстве регионального развития РФ)</p> <p>Доля молодых специалистов 60-75 %</p>



19

ЦКГ1	Базовый портрет компании в рамках данной ЦКГ		
СК Девелопмен	Примеры компаний:	СК Девелопмен	
	Средний годовой доход от 1 клиента	В 2008 году	в 2013 году
		100-120 млн	800-900 млн
ЦКГ2	Базовый портрет компании в рамках данной ЦКГ		
Девелоперы-инвесторы	Вкладываются в проект собственными средствами. Выступают как единоличный организатор проекта. Выстраивают финансовую схему проекта. Высокие риски в работе, привлечение финансов из нескольких источников. Наиболее интересная для нас ЦКГ.		
	Примеры компаний:	Региональные - Энергоинвест, Молния-Инвест (ГРК Куба), УК Челябинск-СИТИ, Федеральные - Мирас Групп, Ренова Строй Групп, ООО "Сити-Парк", зарубежные - ИКФА	
	Средний годовой доход от 1 клиента	В 2008 году	в 2013 году
15 - 20 млн (региональные)		35 - 40 млн (региональные + федеральные)	
ЦКГ3	Базовый портрет компании в рамках данной ЦКГ		
Наемные девелоперы	Не несут финансовой ответственности за проект. Привлекает специалистов на все работы - проектирование, строительство, ризлтеры. Нанимается инвестором для строительства "под ключ". Профессиональные крупные девелоперы, которые ведут масштабные дорогие проекты. Это перелективная ЦКГ на 2013 год.		
	Примеры компаний:	Федеральные - Интек, Алур (более 300 тысяч м2)	
	Средний годовой доход от 1 клиента	В 2008 году	в 2013 году
35-50 млн		90-100 млн	
ЦКГ4	Базовый портрет компании в рамках данной ЦКГ		
"Сам острый" (строят для себя)	Региональные строительные компании. Иногда имеют собственные проектные подразделения.		
	Примеры компаний:	Региональные - Легион, Массив, Западный Луч, Артель-С	
	Средний годовой доход от 1 клиента	В 2008 году	в 2013 году
10-15 млн		25-30 млн	

Подробнее о развитии продукта см. п. 5.4.1. В зависимости от стратегической цели необходимо понять, что является приоритетом «деньги» или «технология». Остаемся в BIM<sup>11</sup> или «зарабатываем деньги».



	на сайте	Опыт		
		Отсутствие опыта критично	Отсутствие опыта не критично	Есть компетенция
2	коммерческая недвижимость	2.1. в здании		Да
		2.4. МФК	Да	Да
		2.5. Логистические центры	Да	Да
		2.6. Подземные объекты	Да	Да
		2.7. Другие объекты коммерческой недвижимости		Да
3	социальные объекты	3.1. Детские дошкольные и образовательные учреждения		Да
		3.2. Учебные заведения (социальные)		Да
		3.3. ФОК как типовый объект	Да	Да
		3.4. Учреждения здравоохранения амбулаторного типа	Да	Да
		3.5. Учреждения здравоохранения стационарного типа	Да	Да
4	Инженерная инфраструктура	4.1. Водоснабжение/водоотведение, насосная сеть	Да	Да
		4.2. Тепло, насосная котельная, тепловой пункт, сети		Да
		4.3. Электричество, подземная кабельная трасса, ТП, КТП, РП, сети		Да
		4.4. Газ, газораспределительный пункт, сети высокого и низкого давления		Да
5	Градостроительная документация	5.1. Проекты планировки и межевания территории	Да	Да
		5.2. Генпланы городов и поселений		Да
		5.3. Др. градостроительная документация	Да	Да

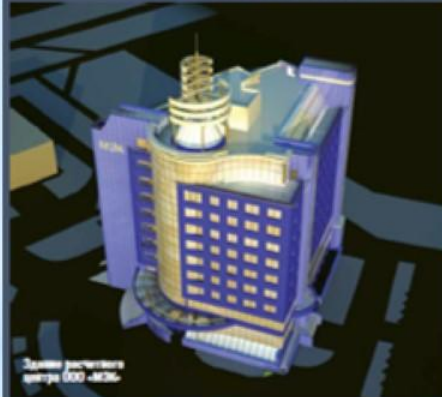
# КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

## Основные крупные конкуренты на рынке Челябинской области



Открытое акционерное общество  
**Проектный институт гражданского строительства, планировки и застройки городов и поселков «Магнитогорскгражданпроект»**  
 Руководитель: Тевтерский Юрий Александрович  
 Адрес: 455044, г. Магнитогорск, пр. Карла Маркса, 79 А  
 Телефон: (3519) 43-89-00. Факс: (3519) 27-94-08  
 E-mail: Mgrp@mgp.ru. Сайт: Mgrp-mg.ru

Основные направления деятельности: изыскания, проектирование, авторский надзор за строительством гражданских и промышленных объектов



Общество с ограниченной ответственностью  
**«УралАЗпроект»**  
 Руководитель: Ульянов Николай Петрович  
 Адрес: 454091, г. Челябинск, ул. Свободы, 153 А  
 Телефон: (351) 264-79-29. Факс: (351) 263-54-75  
 E-mail: uralazpro@yandex.ru



### Деятельность института

Институт ООО «УралАЗпроект» (ранее Челябинское отделение «Гипроавтопрома») начал свою работу в 1966 году с проектирования различных объектов автомобильной промышленности.

за эти годы введены в эксплуатацию многочисленные жилые дома и общественные здания, детские сады, торговые центры и магазины, построенные по проектам института.

В открытом доступе отсутствует информация, необходимая для проведения конкурентного анализа и конкурентоспособности компании, занимающихся архитектурно-строительным проектированием.

• Ашанский металлургический завод, Здание ОНРС,  
 • Московский завод АТЗ-1 и многие другие.  
 Запроектированы и построены автоцентры «КАМАЗ» и станции технического обслуживания легковых автомобилей в городах: Челябинск, Уфа, Ташкент, Омск, Архангельск, Волгоград, Хабаровск, Орск, Оренбург и др.  
 С 1990 года деятельность «УралАЗпроект» в основном направлена на гражданское строительство. В городах: Чель-

Богатый профессиональный опыт, квалифицированные кадры, хорошее программное обеспечение позволяют институту решать многие архитектурные и инженерные задачи на высоком уровне и способен удовлетворить любые пожелания заказчика.  
 Институт выполняет комплексные проекты, в том числе инженерно-геодезические и геологические изыскания, на все виды работ имеются лицензии.





Общество с ограниченной ответственностью

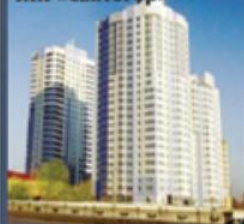
## «Легион-Проект»

Руководитель: Кочетов Евгений Анатольевич  
Адрес: 454036, г. Челябинск, ул. Университетская Набережная, 28 А  
Телефон: (351) 281-30-76. Факс: (351) 281-30-76  
E-mail: legion-project@mail.ru



### Объекты, проектированные ООО «Легион-Проект»

#### ЖК «Святогор»



Жилой комплекс, расположен в Калининском районе г. Челябинска по ул. Братьев Кашириных около Торгового центра. В основу проекта легли концепции «Комфорт и безопасность». В «Святогоре» возведены

два здания - двухсекционное в 17 и 24 этажа и отдельно стоящее 24-х этажное, две подземные двухуровневые автомобильные парковки на 137 и 139 мест. Площадь жилья 19 200 кв. м. — это 253 квартиры площадью от 72 до 225 кв. м. Предусмотрена свободная планировка квартир.

Здания построены по монолитно-каркасной безбалочной технологии, наружные стены кирпичные, с утеплением базальтовой минеральной ватой, фасадные покрытия по технологии «мокрый фасад». Система отопления комплекса работает от двух крышных котельных, размещенных на 24-этажном уровне. Стояки водоснабжения, системы с трехбачными гидроборонами и газовой арматурой вынесены за пределы квартир в теплоизолированные площадки общего пользования. Оттуда на каждом этаже осуществляется пожаротренирующая разводка: металлические трубы в изоляции и приборах отопления и точках подключения к воде. Вентиляция естественная, шахты кирпичные. Оконные конструкции пластиковые, с двухкамерными стеклопакетами, имеют встроенные воз-

душные клапаны «Милос», через которые осуществляется приток свежего воздуха, что позволяет поддерживать в жилье постоянный воздухообмен.

Подземные автостоянки оборудованы автоматизированными системами отопления, газоснабжения, вентиляции, пожарной сигнализации и дымоудаления, автоматическими пожаротушением, видеонаблюдением и контролем доступа. Ступеньки в стеновую можно на лифте, не выходя наружу.

Территория двора закрыта элитными ограждениями с автоматическими воротами. Калитки и въездные двери в жилье оснащены оборудованной системой контроля доступа — видеонаблюдением (связью и экстремальными замками). В подземных парковках и на территории двора предусмотрена система видеонаблюдения. Сигнал с датчиков подается в ТР-сеть. В домах предусмотрены парковочные службы консьержей и охраны. Помещения охраны являются объединенной диспетчерской, куда выведены рабочие и аварийные сигнализации от инженерных и противопожарных систем.

#### ЖК «Александровский»



Жилой комплекс «Александровский» расположен в Курчатовском районе между улицами 40-летия Победы, Бельгия и лесным массивом. Концепция проекта основана на комплексном подходе к освоению городского пространства, созданию комфортного и безопасного жилья нового поколения. Дома окантованы жемчужно-белым цветом, строится по монолитно-каркасной безбалочной технологии. Это дает возможность свободной планировки квартир. Наружные стены домов выполнены по технологии энергосберегающей технологии с утеплением минераловатными плитами на основе базальтового волокна. Теплозащитные объекты осуществляется от городских тепловых сетей. Система теплозащиты здания не является автономной, теплоноситель в зависимости от температуры на улице, что позволяет существенно экономить на потреблении тепла. Стояки водоснабжения системы вынесены за пределы квартир. Лучевая разводка выполнена в домах на своего политехнику, которые проложены в полу. Пе-

рфорить подолу воды при аварии, опись показана с прибором учета можно не выходя в квартиру.

Осуществляется проекционный учет электроэнергии, воды и тепла. Вентиляция естественная, приток воздуха в жилье осуществляется через клапаны «Милос», которые позволяют поддерживать постоянный воздухообмен. Балконы оснащены дозиметрическими радиационными кон-

струкциями. Дома оснащаются современными лифтами отечественной сборки «Космос». Каждый двор в «Александровском» огражден конструкциями Perfor. Организован контроль доступа и видеонаблюдение. В офисе помещений охраны каждого двора выведены рабочие и аварийные сигнализации от инженерных систем здания и подземных парковок, а также управление доступом.

В «Александровском» предусмотрены четыре подземные парковки на 1062 автомобиля. Три из них уже введены в эксплуатацию. Подземные парковки оснащены местом для детских и спортивных площадок, полированного покрытия. Подняться со стоянки можно не выходя на улицу на лифте.

Дворы функционально подделаны на игровые зоны для разного возраста, на детские и спортивные площадки установлено качественное и травмобезопасное оборудование производства «КСИЛ». Для жителей организован благоустроенный вход в лес. Проект закончен в 2015 году, когда будет построено и сдано в эксплуатацию 4076 квартир — это 284 тысячи кв. м. жилья.

#### ЖК «Подсолнухи»

Жилой комплекс «Подсолнухи» расположен в Калининском районе вдоль улицы Чичерина от ул. Братьев Кашириных до тр. Победы.

Проект включает одиннадцать монолитно-каркасных многоквартирных 12-19 этажных домов, на первом этаже которых будут расположены магазины и другие объекты городской сервисной инфраструктуры, две многоэтажные надземные автостоянки на 500 машиномест каждая, детский сад, конструкторские здания и инженерные системы аналогичные объектам в ЖК «Александровский». Предусмотрены закрытые территории дворов, контроль доступа и видеонаблюдения, две четырехэтажные парковки площадью 42-135 кв. м, дома первой очереди введены в эксплуатацию в 2012.



Закрытое акционерное общество

## Проектное Бюро «Призма»

Руководитель: Старцев Платон Юрьевич  
Адрес: 454030, г. Челябинск, а/я 1881  
Телефон: (351) 797-30-40. Факс: (351) 797-30-37  
E-mail: pbprizma@mail.ru. Сайт: www.pbprizma.ru



Организация в форме общества с ограниченной ответственностью Проектное бюро «Призма» была создана в 2002 году. В 2007 году была проведена реорганизация в форму закрытого акционерного общества «Призма».

С момента образования проектного бюро в 2002-м реализовано множество проектов, некоторые из которых стали знаковыми — офисное здание «Бизнес-Урал» у Арбитражного суда, гостиничный комплекс «Мелиот», офисно-жилой комплекс «Микар». В Екатеринбург филиал работает над памятником федерального значения, в области запроктировано более 20 объектов для известных ритейлеров «Магнит» и «Петрович», торговый комплекс «Южный» в Южноуральске.

ЗАО ПБ «Призма» с 2009 года является членом Некоммерческого партнерства «Саморегулируемая организация Союза проектных организаций Южного Урала».

В 2010 году была успешно продлена лицензия на проектные работы в области реставрации объектов культурного наследия.

Наш профиль — комплексное проектирование объекта, т.е. выдача заказчику проектной документации в объеме, необходимом для успешного прохождения согласований и получения разрешения на строительство.





Общество с ограниченной ответственностью  
**«Проектное управление ШтриХ»**  
 Руководитель: Починкин Игорь Иванович  
 Исполнительный директор: Павлова Ольга Игоревна  
 Адрес: 456200, Челябинск, обл., г. Златоуст, пл. III-го Интернационала, д. 2.  
 Телефон: (3513) 62-10-52. Факс: (3513) 62-10-53  
 E-mail: proekt@pm-shtrih.ru. Сайт: pm-shtrih.ru



## «Проектное управление «ШтриХ»

«Проектное управление «ШтриХ» существует на рынке с 2002 года. С этого времени в организации выполнено более 400 объектов. Карта деятельности проектного управления уже вывела за границы Российской Федерации. Потребности рынка, Челябинской области, удовлетворяются современными методами проектирования. Проектное управление «ШтриХ» имеет лицензию на проектирование в полном объеме с 2002 года.

Закрытое акционерное общество  
**«ЧелябПСК»**  
 Руководитель: Шерстюк Сергей Павлович  
 Адрес: 454091, г. Челябинск, ул. Красная, д. 4  
 Телефон: (351) 266-44-23. Факс: (351) 266-44-23  
 E-mail: psk@chel.sumet.ru



Общество с ограниченной ответственностью  
**«Проектно-конструкторское бюро «Профиль-Проект»**  
 Руководитель: Владимирова Татьяна Александровна  
 Адрес: 454084, г. Челябинск, ул. Рабочая, д. 72, оф. 4.  
 Телефон: (351) 790-05-65. Факс: (351) 790-61-07  
 E-mail: T-Vladimirova@yandex.ru. Сайт: http://www.profile-project.ru

Основные направления деятельности – это проектирование и реконструкция жилых, общественных, промышленных зданий и сооружений, предприятий сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, частных домов, вклада групп, разработка градостроительной документации.



Здание выполнено в соответствии с мировыми стандартами, включает в себя магазин, кафе, фитнес-клуб, бассейн, SPA-салон, парковку, подземный гараж, объекты озеленения. Площадь застройки комплекса – 1500,4 кв. м. Для торгово-офисного назначения спроектирована подземная парковка на 2000 машино-мест. В 100 м от ул. Архитектурной. Подземная парковка имеет регулируемый уровень, на которой предусмотрена разделение детских игровой площадки, игровой веранды. Площадь застройки подземной парковки – 1000 кв. м. Компания занимается в полной мере строительством, была выполнена проект организации работ по устройству и монтажу инженерных систем.

К услугам, которые готово оказать «ПУ «ШтриХ», относятся:

1. Услуги в области проектирования:
  - Жилых и гражданских зданий
  - Промышленных объектов
  - Градостроительной документации
  - Транспортных магистралей, мостов и путепроводов
  - Инженерных коммуникаций
2. Обследование технического состояния зданий и сооружений
3. Услуги в области пожарной безопасности
4. Технический надзор



Общество с ограниченной ответственностью  
**«Экостройпроект»**  
 Руководитель: Тюрин Дмитрий Петрович  
 Адрес: 454080, г. Челябинск, ул. Коммуна, д. 139-Б, офис 07-01  
 Телефон: (351) 263-93-62, (351) 264-58-41. Факс: (351) 263-93-62  
 E-mail: eco-str@yandex.ru. Сайт: www.ecostroyproject.ru

Комплекс, в том числе охватывающий участок прилегающего участка расположенный в себе комплексом общественных помещений: детский сад и имеет площадь 140,2 кв. м. Площадь озеленения территории.



Открытое акционерное общество  
**«ЧЕЛЯБГИПРОМЕЗ»**  
 Руководитель: Кульченков Сергей Петрович  
 Адрес: 454090, г. Челябинск, пр. Ленина, 35  
 Телефон: (351) 239-44-15. Факс: (351) 239-44-39  
 E-mail: of@chelgipromez.ru  
 Сайт: www.chelgipromez.ru



Многоэтажный клуб по ул. Молодежь в Калининском районе города Челябинска. Здание представляет собой в общей сложности 10 этажей. В клубе предусмотрены выставочный зал с многофункциональным использованием, танцевальный зал, залы детского клуба.

Проектируемый комплекс расположен на территории ОАО «Птицефабрика Челябинская» в северной ее части. Площадь территории в проектируемый комплекс составляет 1,46 га. Комплекс включает: два этажа 10-этажного жилого здания с 250 машино-местами и двухэтажное здание восточной и западной застройки площадью 1300 кв. м.



10-ти этажный жилой дом по улице Сербоса в Ленинском районе города Челябинска состоит из двух корпусов 07.25С8-2М (эксплуатационный режим в ТЭ) с электростанцией на 1-м этаже и тепловым узлом в теп. узлы и 07.25С8-3М (эксплуатационный режим в ТЭ).



Микрорайон «Парковый»





### Акционерная строительная фирма «Челябстрой»

Закрытое акционерное общество  
**Руководитель:** Остроухов Анатолий Романович  
 Адрес: 454091 г. Челябинск, ул. Красная, д. 63 А  
 Телефон: (351) 727-77-45; (351) 727-77-46.  
 Факс: (351) 263-42-55; (351) 263-19-11  
 E-mail: info@chelyabstroy.com, Сайт: www.chelyabstroy.com

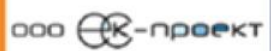
Компания осуществляет полный цикл проектно-строительных работ. Самостоятельно проектирует и возводит объекты, выполняет функции застройщика-заказчика, генерального подрядчика, генерального проектировщика, осуществляет авторский и технический надзор.



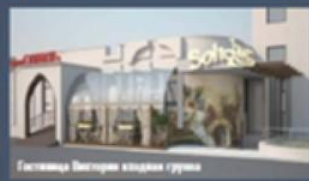
Общество с ограниченной ответственностью

### «ЕСК-Проект»

**Руководитель:** Козырева Ирина Геннадьевна  
 Адрес: 454000 г. Челябинск, ул. Татышевской, 12 &  
 Телефон: (351) 211-01-07. Факс: (351) 211-01-17  
 E-mail: kovalva\_m@eshholding.com



ООО «ЕСК-Проект» занимается проектированием, дизайном, строительным контролем, и получением исполнительно-разрешительной документации.



Производственный кооператив

### «Головной проектный институт «Челябинскгражданпроект»

**Руководитель:** Кукарин Владимир Валентинович  
 Адрес: 454080, г. Челябинск, пр. Ленина, д. 79  
 Телефон: (351) 265-58-38. Факс: (351) 265-60-60  
 E-mail: adm@chpp.ru



Основная деятельность: градостроительное проектирование, проектно-исследовательские работы для строительства зданий и сооружений.



Общество с ограниченной ответственностью

### «ИНСИПРОЕКТ»

**Руководитель:** Чистиков Эдуард Валерьевич  
 Адрес: 454092, г. Челябинск, ул. К.Либанова, 2, офис 600  
 Телефон: (351) 729-97-22. Факс: (351) 729-97-22  
 E-mail: info.pro@insi.ru, market@insi.ru  
 Сайт: www.insiproekt.ru



Открытое акционерное общество

### Институт по проектированию объектов агропромышленного комплекса «АГРОПРОМПРОЕКТ»

**Руководитель:** Лемин Александр Витальевич  
 Адрес: 454080 г. Челябинск, ул. Энтузиастов, 12  
 Телефон: (351) 265-68-08, 265-68-09. Факс: (351) 265-61-71,  
 E-mail: agroprom@chpp.ru, info@agp74.ru. Сайт: www.agp74.ru



### ЧЕЛЯБИНСКИЙ ИНСТИТУТ ПРОМСТРОЙПРОЕКТ

Открытое акционерное общество

### Институт «Челябинский Промстройпроект»

**Руководитель:** Вексель Виктор Михайлович  
 Адрес: 454102, г. Челябинск, пр. Победы, д. 290  
 Телефон: (351) 741-02-18. Факс: (351) 742-08-09  
 E-mail: chppr@mail.ru. Сайт: www.chelppr.ru

Общество с ограниченной ответственностью

### «Проектная фирма «Стройреконструкция»

**Руководитель:** Столяр Валерий Анатольевич  
 Адрес: ул. братьев Кашириных, 95-567  
 Телефон: (351) 797-19-67. Факс: (351) 797-19-67  
 E-mail: PROEKT999@mail.ru



Исходя из объема заключенных договоров на проектные работы, заключенных организациями группы компаний и оказанных АСП проектных услуг в объеме заключенных договоров за 2013 г, в **155** млн. руб., определена доля «внутреннего» рынка **30,19%** от рынка проектных услуг групп компаний.

24

Названия строк	2010	2011	2012	2013	2014	Общий итог
<b>АСП</b>						
ТехПроект ООО			4 959 077	34 200 317	5 770 263	44 929 657
Центр инженерного конструирования ООО			1 270 000	32 943 090	1 724 901	35 937 992
Генплан плюс ООО				10 558 344	1 834 603	12 392 947
Информационное моделирование конструкций ООО				7 335 545		7 335 545
<b>Прочие</b>						
Призма ПБ ЗАО			16 271 755	28 702 764		44 974 519
Строительные технологии КБ ООО	15 122 516	21 871 032	5 714 725			42 708 273
Энерго-проект ООО			5 798 936	8 627 708		14 426 644
Родиков Марк Владимирович ИП			5 802 940	1 929 784		7 732 724
ЦЕНТРСТРОЙЭКСПЕРТИЗА ООО		648 298	6 076 549	464 279		7 189 126
РегионПроект НИИ ООО (переименовано из Челябинскрегионпроект НИИ ООО)			996 106	4 855 000	804 028	6 655 134
ФАКЕЛ НПО ООО Южноуральский филиал			2 724 297	3 080 535		5 804 831
Савчук Сергей Иванович ИП	31 392	951 478	625 860	3 922 050	70 000	5 600 781
Южно-Уральский научно-исследовательский и проектный институт водного			5 269 967			5 269 967
Априори студио ООО			301 625	4 310 500	186 559	4 798 684
Альтек Строй Проект ООО			4 460 000	195 048		4 655 048
Энерго-ресурс ООО			1 693 839	1 879 452	1 010 346	4 583 637
УралЦентрПроект ООО			4 138 181			4 138 181
Южуралуглепроект ООО			3 150 000	758 037		3 908 037
Пять согласных ООО			1 697 518	280 000		1 977 518
Катаева Анна Юрьевна ИП				1 612 533	224 996	1 837 529
<b>ЕСК</b>				<b>2 916 800</b>	<b>1 096 010</b>	<b>4 012 810</b>
<b>АкадемСтройПроект</b>					<b>5 288 044</b>	<b>5 288 044</b>
<b>Общий итог</b>	<b>31 392</b>	<b>17 033 862</b>	<b>90 603 003</b>	<b>155 958 795</b>	<b>18 019 750</b>	<b>281 646 802</b>





# Россия: сценарии развития в 2014–2018 годах

## Внешние условия

На основе предположений о динамике мирового роста и ценах на сырьевые товары разработаны три сценария развития экономики России – базовый, оптимистический и пессимистический.

Базовый сценарий предполагает сохранение цены нефти марки Urals на уровне \$100 за баррель и рост мировой торговли на 4,5-5%.

Оптимистический сценарий основан на предположении, что рост мировой торговли ускорится до 6-6,5%, цена нефти поднимется до \$115 за баррель.

Пессимистический сценарий предполагает падение цен на нефть до \$70-80 за баррель. Предполагается, что модель экономики России во всех сценариях не претерпит существенных изменений – сохранится ее сырьевая направленность с достаточно высокой концентрацией производства и значительным присутствием государства.

Базовый сценарий является основным. Его вероятность мы оцениваем в 70-80%.

25

<p><b>Базовый сценарий:</b> низкий рост, слабый рубль</p>	<p><b>Оптимистический сценарий:</b> невысокий рост, квазистабильный рубль</p>	<p><b>Пессимистический сценарий:</b> новый кризис</p>
<p>Базовый сценарий предполагает невысокие темпы роста ВВП на уровне 2,2-2,4% и стабильную динамику основных экономических показателей.</p> <p>Увеличение инвестиций не превысит 2% в год, определяющее значение будет иметь инвестиционная политика крупных компаний.</p> <p>Ведущим драйвером роста останется потребительский спрос, но его сила будет уменьшаться, а воздействие на экономику – ослабевать.</p> <p>В условиях снижения спроса и жесткой тарифной политики инфляция снизится к концу периода на 2 п.п. – до 4,5%, вероятен умеренный рост безработицы – до 6,2%.</p> <p>Монетизация экономики возрастет с 49 до 54%. Продолжится плавное ослабление курса рубля..</p>	<p>За счет более благоприятных внешних условий темп роста ВВП возрастет до 3%.</p> <p>Главным драйвером роста станут инвестиции, темп роста которых повысится до 4%.</p> <p>Снижение инфляции будет меньше, чем в базовом сценарии, – до 5% в 2018 году, но безработица останется на текущих низких уровнях, а ослабление рубля будет незначительным.</p>	<p>Пессимистический сценарий основан на предположении о резком ухудшении конъюнктуры внешних рынков.</p> <p>Последствия падения цен на нефть до \$70 за баррель будут крайне негативными – произойдет отток капитала из России в объеме \$90 млрд в год, снижение ВВП составит 3,5% в первый и 2,0% во второй год кризиса соответственно.</p> <p>Последующее восстановление экономики будет медленным – рост ВВП не превысит 1% в год.</p> <p>Инвестиции в первый год кризиса сократятся и впоследствии не достигнут докризисного уровня.</p> <p>Ухудшится состояние государственных финансов, что снизит возможность государственной поддержки экономики.</p> <p>Безработица вырастет до 8%. Снижение курса рубля будет более существенным, чем по базовому сценарию.</p>

# АНАЛИЗ МАКРОСРЕДЫ

(МЕТОДАМИ PEST, STEP И ДР.)

26

№	Факторы среда	Знак влияния	Кач. оценка	Бал-ая оценка	вес	Важность баллХвес	Критический синтез
<b>Экономические</b>							
1	Рост темпов инфляции	-	Сильное	8	0,09	-0,72	Поиск новых источников пополнения оборотных средств
2	Рост налогов и пошлин	-	Значит	7	0,10	-0,70	Переход предприятия на удобную систему налогового учета
3	Снижение налогов и пошлин	+	Значит	7	0,08	0,56	Уменьшение издержек производства
4	Рост уровня доходов потребителей	+	Слабое	4	0,09	0,36	Увеличение количества строительных объектов доступных среднему классу
<b>Политико-правовые</b>							
5	Ухудшение политической обстановки	-	Оч. слабое	2	0,07	-0,14	Спад производства, потеря рынка, снижение ассортимента услуг
6	Выход на новые рынки и сегменты рынков	-	Слабое	4	0,08	-0,32	Переобучение и повышение специализации сотрудников
<b>Социально-культурные</b>							
7	Рост численности специалистов с высшим образованием	+	Значит	7	0,09	0,63	Привлечение более квалифицированных кадров
8	Изменение запросов потребителей в погоне за модой	+	Слабое	5	0,08	0,40	Расширение ассортимента выпускаемой продукции
<b>Научно-технические</b>							
9	Совершенствование технологии производства	+	Слабое	6	0,09	0,54	Снижение времени и издержек производства
10	Изменение рекламных технологий	+	Сильное	9	0,14	1,26	Увеличение продаж
11	Ускорение темпов обновления производства	+	Сильное	8	0,09	0,72	Мониторинг современного оборудования
<b>ИТОГО:</b>					<b>1,00</b>	<b>2,59</b>	

Большая площадь лежит выше оси ох, значит, фирма находится в позитивной внешней среде, что дает шанс для дальнейшего развития и функционирования фирмы. Суммарная взвешенная оценка равна 2,59, что говорит о стабильности внешней среды к предприятию.





# АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН



27

	<p><b>Возможности</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.улучшение уровня жизни населения</li> <li>2.выход на новые рынки или сегменты рынка</li> <li>3.возможность перейти в группу с лучшей стратегией</li> <li>4.снижение безработицы</li> <li>5.ускорение роста рынка строительства</li> <li>6.совершенствование технологии производства</li> <li>7.неудачное поведение конкурентов</li> <li>8.высокая способность персонала к повышению квалификации</li> </ol>	<p><b>Угрозы:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.изменение покупательских предпочтений</li> <li>2.снижение уровня жизни населения</li> <li>3.рост темпов инфляции</li> <li>4.изменение уровня цен</li> <li>5.появление новых конкурентов</li> <li>6.возрастающее конкурентное давление</li> <li>7.возрастание силы торга у покупателей</li> <li>8. Потенциальная нестабильность финансирования работ</li> <li>9.рост безработицы</li> <li>10.ухудшение политической обстановки</li> <li>11. Потенциальная нестабильность</li> <li>12. Дефицит квалифицированных инженеров на рынке труда города</li> </ol>
<p><b>Сильные стороны:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.наличие опыта по традиционным направлениям проектирования</li> <li>2.широкий ассортимент проектных услуг</li> <li>3.быстрая адаптация к поступающему спросу</li> <li>4.высокая квалификация персонала</li> <li>5.налаженные деловые связи с «внутренними» покупателями</li> <li>6.применение инновационных систем проектирования</li> </ol>	<p><b>«Сила и возможности»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ориентация на потребителя</li> <li>-выход на новые рынки, добавление сопутствующих товаров и услуг позволит наличие финансовых средств</li> <li>-достаточная известность будет способствовать выходу на новые рынки</li> <li>-квалификация персонала позволит быстро внедрять новые технологические решения в производственный цикл</li> <li>-контроль качества, неудачное поведение конкурентов и развитие рекламных технологий дадут возможность успеть за ростом рынка</li> <li>-четкое следование стратегии позволит использовать все возможности</li> </ul>	<p><b>«Сила и угрозы»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-усиление конкуренции, политика государства, инфляция и рост налогов, изменение вкусов потребителей повлияют на проведение стратегии</li> <li>-появление конкурентов вызовет дополнительные расходы финансовых ресурсов</li> <li>-известность защитит от услуг-субститутов и добавит преимуществ в конкуренции</li> <li>-достоверный мониторинг уловит изменения вкусов потребителей</li> </ul>
<p><b>Слабые стороны:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.высокий возраст ведущих специалистов</li> <li>2.радикальная реорганизация обществ</li> <li>3.недостатки в рекламной политике</li> <li>4.недостаточность оборотных средств</li> <li>5.отсутствие стратегии.</li> <li>6.децентрализация управления</li> <li>7.слабая мотивация при реализации стратегии со стороны аутсорсинговых организаций</li> <li>8.неполная загруженность производственных мощностей</li> <li>9.падение спроса на отдельные виды услуг</li> </ol>	<p><b>«Слабость и возможности»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-плохая рекламная политика и продвижение создаст затруднения при выходе на новые рынки, увеличении ассортимента</li> <li>-снижение уровня цен, размеров налогов и пошлин при сохранении среднего уровня цен позволит получать сверхдоходы</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>«Слабость и угрозы»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-появление новых конкурентов, низкий уровень сервиса и средний уровень цен ухудшит конкурентную позицию</li> <li>- низкий контроль качества приведет к появлению дополнительных издержек</li> <li>-неблагоприятная политика государства может привести к выходу из бюджетного сектора проектирования</li> <li>-непродуманная рекламная политика не удержит покупателей при изменении их вкусов;</li> <li>-неполная загруженность производственных мощностей при росте темпов инфляции может привести к банкротству компании.</li> </ul>



# ДИАГНОСТИКА ОСНОВНЫХ ПРИЧИН ЗАТРУДНЕНИЙ И ПРОБЛЕМ

28

## НАРУШЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Данные приняты на 24.03.2014 г. Имеет место **систематическое нарушение** сроков выдачи работ Заказчику. Согласно договорных обязательств, в объеме не выполненных работ, штрафные санкции в размере 0,2% за каждый день просрочки от стоимости не сданных заказчику работ, распределяются следующим образом:

Организация-Отдел	«Неустойка»
Генплан плюс ООО	-393 438,64
Информационное моделирование конструкций ООО	-586 411,40
Отдел общестроительного моделирования	-88 997,19
Проект ЕИО	-497 414,21
ТехПроект ООО	-2 888 006,64
Архитектурные отделы	-175 573,62
Отдел генплана и инфраструктуры	-17 304,21
Отдел общестроительного моделирования	-1 418 465,26
Отдел планирования материальных ресурсов	-27 099,14
Сантехнический отдел - Проект	0,00
Сантехнический отдел. Группа ВК	-306 777,55
Сантехнический отдел. Группа ОВ	-221 205,76
Сантехнический отдел. Группа ТС	-75 834,45
Электротехнический отдел	-645 746,65
Центр инженерного конструирования ООО	-1 638 668,02
Общий итог	-5 506 524,70

## ОТСУТСТВИЕ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА

В связи с расширением штата, неравномерностью внутренних заказов, на институт возложены функции Заказчика. Институт должен сам активно искать внешних клиентов. Как следствие: существующая система премирования сотрудников уже не стимулирует на достижение новых целей. Начальники отделов не заинтересованы, в том чтобы набирать объемы работ, у многих отсутствует мотивация закрывать акты. Фонд премирования никак не зависит от выполнения институтом его финансовых показателей, а зависит лишь от конкретных работ.



**НЕСООТВЕТСТВИЕ ПЛАНОВОГО ФОНДА ЭФФЕКТИВНОГО РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ с ФАКТИЧЕСКИМ**



# ПЛАНОВЫЙ ОБЪЕМ УСЛУГ (в месяц)

## НЕСООТВЕТВИЕ ПЛАНА ОРГАНИЗАЦИИ, ФАКТИЧЕСКИМ ПОТРЕБНОСТЯМ

Организация-Отдел	Факт.мес.н.ч.	Вакант.мес.н.ч.	ПО.мес.н.ч.	Факт.мес.руб.	Вакант.мес.руб.	ПО.мес.руб.
<b>АСП</b>	<b>1 485</b>	<b>660</b>	<b>2 145</b>	<b>1 043 955</b>	<b>463 980</b>	<b>1 507 935</b>
Администрация	0	0	0	0	0	0
Отдел управления проектированием	1 485	660	2 145	1 043 955	463 980	1 507 935
<b>Генплан+</b>	<b>743</b>	<b>578</b>	<b>1 320</b>	<b>488 394</b>	<b>379 862</b>	<b>868 256</b>
Отдел проектирования генплана и инфраструктуры	743	578	1 320	488 394	379 862	868 256
<b>ИМК</b>	<b>1 485</b>	<b>2 805</b>	<b>4 290</b>	<b>713 958</b>	<b>1 348 588</b>	<b>2 062 546</b>
Администрация	0	0	0	0	0	0
Отдел общестроительных цифровых моделей № 1	660	495	1 155	317 315	237 986	555 301
Отдел общестроительных цифровых моделей № 2	825	330	1 155	396 644	158 657	555 301
Отдел санитарно-технических цифровых моделей	0	1 155	1 155	0	555 301	555 301
Отдел электротехнических цифровых моделей	0	825	825	0	396 644	396 644
<b>Техпроект</b>	<b>5 528</b>	<b>4 208</b>	<b>9 735</b>	<b>3 170 289</b>	<b>2 191 585</b>	<b>5 361 875</b>
Администрация	0	165	165	0	0	0
Архитектурный отдел №1	743	248	990	468 748	156 249	624 997
Архитектурный отдел №2	660	165	825	416 665	104 166	520 831
Отдел планирования ресурсов	495	165	660	291 728	97 243	388 971
Отдел проектирования генплана и инфраструктуры	0	990	990	0	556 568	556 568
Отдел санитарно-технического проектирования	0	0	0	0	0	0
Отдел санитарно-технического проектирования. Группа ВК	1 320	330	1 650	692 630	173 158	865 788
Отдел санитарно-технического проектирования. Группа ОВ	1 155	825	1 980	591 060	422 186	1 013 245
Отдел санитарно-технического проектирования. Группа ТС	165	495	660	89 590	268 770	358 360
Отдел электротехнического проектирования	990	660	1 650	619 869	413 246	1 033 115
Отдел проектирования сопутствующих конструкций	0	165	165	0	0	0
<b>ЦИК</b>	<b>5 198</b>	<b>1 898</b>	<b>7 095</b>	<b>3 315 440</b>	<b>1 203 717</b>	<b>4 519 157</b>
Администрация	165	0	165	122 973	0	122 973
Отдел развития строительного проектирования	825	330	1 155	523 355	209 342	732 697
Отдел строительного проектирования № 1	990	165	1 155	628 026	104 671	732 697
Отдел строительного проектирования № 2	908	248	1 155	575 691	157 007	732 697
Отдел строительного проектирования № 3	660	495	1 155	418 684	314 013	732 697
Отдел строительного проектирования № 4	990	165	1 155	628 026	104 671	732 697
Отдел строительного проектирования № 5	660	495	1 155	418 684	314 013	732 697
(пусто)			0	0	0	0
(пусто)			0	0	0	0
<b>Общий итог</b>	<b>14 438</b>	<b>10 148</b>	<b>24 585</b>	<b>8 732 037</b>	<b>5 587 732</b>	<b>14 319 769</b>

ПЛАНОВЫЙ ОБЪЕМ  
УСЛУГ В ГОД:

Организация-Отдел	Факт.год.н.ч.	Вакант.год.н.ч.	ПО.год.н.ч.	Факт.год.руб.	Вакант.год.руб.	ПО.год.руб.
<b>Генплан+</b>	<b>8 168</b>	<b>6 353</b>	<b>14 520</b>	<b>5 372 336</b>	<b>4 178 484</b>	<b>9 550 820</b>
<b>ИМК</b>	<b>16 335</b>	<b>30 855</b>	<b>47 190</b>	<b>7 853 541</b>	<b>14 834 467</b>	<b>22 688 008</b>
<b>Техпроект</b>	<b>60 803</b>	<b>46 283</b>	<b>107 085</b>	<b>34 873 183</b>	<b>24 107 438</b>	<b>58 980 621</b>
<b>ЦИК</b>	<b>57 173</b>	<b>20 873</b>	<b>78 045</b>	<b>36 469 839</b>	<b>13 240 888</b>	<b>49 710 726</b>
<b>Общий итог</b>	<b>158 813</b>	<b>111 623</b>	<b>270 435</b>	<b>96 052 405</b>	<b>61 465 057</b>	<b>157 517 461</b>



# ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ВНУТРЕННИМИ ЗАКАЗАМИ

30

Организация-отдел	2013	2014	2015
Генплан плюс ООО	5 446	6 825	
Генплан	5 446	6 825	
Информационное моделирование конструкций ООО	7 437	7 140	
Проект ЕИО	3 485		
Отдел общестроительного моделирования	3 952	7 140	
Отдел сантехнического моделирования			
ТехПроект ООО	32 176	30 537	200
Проект ЕИО			
Отдел планирования материальных ресурсов	1 589		
Сантехнический отдел - Проект			
Сантехнический отдел. Группа ОВ	4 453	7 070	
Сантехнический отдел. Группа ВК	4 701	7 391	200
Сантехнический отдел. Группа ТС	850	1 374	
Архитектурные отделы	3 324	4 713	
Электротехнический отдел	6 571	7 387	
Отдел генплана и инфраструктуры	789	431	
Общестроительные отделы			
Отдел общестроительного моделирования	9 899	2 171	
Центр инженерного конструирования ООО (переименовано из ООО "Берега")	26 477	19 118	
Общестроительные отделы	26 477	19 118	
АкадемСтройПроект ООО		765	
Общий итог	71 537	64 385	200

## ОСНОВНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ ПРОЕКТНЫХ РАБОТ (В % ОТ ОБЪЕМА ЗА ГОД):

Организация	2013	2014
Грин Парк ООО	37,35%	15,13%
Центр управления проектами ООО	21,74%	13,97%
Новые горизонты ООО	10,87%	43,68%
Грандстрой ООО	10,05%	0,00%
Инженерные коммуникации ООО (реорганизовано)	7,06%	0,00%
Уральский город ООО	2,88%	1,11%
Инновационные системы в девелопменте ООО	2,62%	15,80%
ЭкоСити ООО (переименовано из ООО "Гидросеть" 25.06.2013 г.)	2,57%	0,61%
СтройГрад+ ООО	1,80%	3,85%

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ  
ЗАКАЗАМИ,  
В ОБЪЕМЕ  
ЗАКЛЮЧЕННЫХ  
ДОГОВОРОВ  
(Н.Ч.)





## ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА КОЭФФИЦИЕНТОВ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ

Оборот запасов материалов, дни	0	33	Чем меньше срок оборота запасов, тем меньше средств связано.
Оборот дебиторской задолженности, дни	142	51	За рассматриваемый период наблюдается <b>уменьшение</b> оборота дебиторской задолженности на 64%, что говорит о снижении риска ее непогашения.
Оборот прочих оборотных активов, дни	21	13	
"Затратный цикл", дни	163	98	Чем больше затратный цикл, тем больший период времени деньги "связаны" в текущих активах, тем более отдален момент получения денег новых (Деньги).
Оборот кредиторской задолженности, дни	131	212	За рассматриваемый период наблюдается увеличение оборота кредиторской задолженности на 62%, что говорит об увеличении риска ее непогашения.
"Кредитный цикл" дни	131	212	Чем больше кредитный цикл, тем эффективнее предприятие использует возможность финансирования текущей деятельности за счет непосредственных участников производственного процесса.
"Чистый цикл", дни	32	-114	Чистый цикл - показатель, характеризующий организацию финансирования производственной деятельности. Чистый цикл показывает часть затратного цикла, не профинансированного за счет участников производственного процесса. Отрицательное значение чистого цикла означает, что кредиты поставщиков и покупателей с избытком покрывают потребность в финансировании производственного процесса и предприятие может использовать образующийся "излишек" на иные цели, например, на финансирование постоянных активов. Такая ситуация является наиболее благоприятной для предприятия. Если отрицательное значение чистого цикла велико, можно говорить о возникновении риска сбоев в погашении кредиторской задолженности и выполнения обязательств по предоставленным авансам покупателей.

# АНАЛИЗ ОБЩЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БРЕНДА

## ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

Наименование показателя	Значение показателя				Комментарий
	на	на	на	на	
	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	
<b>Основные показатели</b>					
Совокупные активы (валюта баланса), тыс. руб.	4434	7490	8940	34665	Увеличение валюты баланса на 681%
Внеоборотные активы, тыс. руб.	-	-	-	-	
Оборотные активы, тыс. руб.	4434	7490	8940	34665	Оборотные активы за анализируемый период возросли на 681% (с 4434 тыс. руб. до 34665 тыс. руб.). Данная динамика обусловлена в основном ростом дебиторской задолженности.
Ликвидные активы, тыс. руб.	3176	4257	8154	22790	Рост на 617% (с 3176 тыс.руб. до 22790 тыс.руб.)
Наиболее ликвидные оборотные активы, тыс. руб.	45	46	1537	4653	Рост на 4608 тыс. руб.
Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	3131	4211	6617	18137	Увеличение на 479% (3131 тыс.руб. до 18137 тыс.руб.)
Собственные средства, тыс. руб.	438	3302	-48918	-72281	Отрицательная динамика собственных средств предприятия
Обязательства должника, тыс. руб.	0	0	18741	23918	Увеличение обязательств должника на 28% (с 18741 тыс.руб. до 23918 тыс.руб.)
Текущие обязательства должника, тыс. руб.	3996	4188	39117	83020	Анализ пассива свидетельствует о резком увеличении краткосрочных пассивов фирмы, что значительно ослабляет финансовую устойчивость организации.
Выручка нетто (на отчетную дату; нарастающим итогом), тыс. руб.	0	31415	13725	86541	Выручка за анализируемый период возросла на 175% (с 31415 тыс.руб. до 86541 тыс.руб.)
Среднемесячная выручка (по выручке нетто), тыс. руб.	0	2617,92	1143,75	7211,75	Рост среднемесячной выручки на 175% (с 2617,92 тыс.руб. до 7211,75 тыс.руб.)
Чистая прибыль (на отчетную дату; нарастающим итогом), тыс. руб.	0	2888	-48056	-23363	На 01.01.2014 года получен убыток, но по сравнению с 01.01.2013 наблюдается снижение на 51% (с -48056 тыс.руб. до 23363 тыс.руб.), что говорит о положительной динамике



## ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

33

Коэффициенты, характеризующие платежеспособность организации					
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,01	0,04	0,06	На 01.01.2014 года способность предприятия погасить краткосрочные долги за счет наиболее ликвидных средств незначительно увеличилась. Однако ее уровень остается недостаточным.
Коэффициент текущей ликвидности	1,11	1,79	0,23	0,42	На 01.01.2014 года уровень коэффициента текущей ликвидности считается недостаточным. Предприятие не в состоянии обеспечить резервный запас для компенсации убытков, которые могут возникнуть при размещении и ликвидации всех текущих активов. При этом наблюдается незначительный рост платежеспособности предприятия по сравнению с 01.01.2013 года.
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	0,79	1,02	0,21	0,27	Как и два предыдущих коэффициента платежеспособности, показатель обеспеченности обязательств должника на 01.01.2014 г. имеет неудовлетворительное значение (0,27), которое говорит о недостаточности у организации активов, которые можно направить на погашение всех имеющихся обязательств.
Степень платежеспособности по текущим обязательствам		1,60	34,20	11,51	На последний день анализируемого периода (31.12.2013) степень платежеспособности по текущим обязательствам составила 11,51. Это означает, что для покрытия текущих обязательств организации необходимо получить выручку (в среднемесечной сумме по данным за последний год) за 11,51 месяца. Допустимое значение: не более 6.
Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость организации					
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,10	0,44	-5,47	-2,09	Коэффициент автономии организации по состоянию на 01.01.2014 составил -2,09. Полученное значение показывает, что ввиду недостатка собственных средств в значительной степени зависит от кредиторов. Падение коэффициента автономии за 3 года составило 1,99.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственных оборотных средств в оборотных активах)	0,10	0,44	-5,47	-2,09	За 3 года коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами стремительно уменьшился - с 0,1 до -2,09 (т. е. на 1,99). По состоянию на 01.01.2014 значение коэффициента характеризуется как критическое.
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам			0,74	0,52	Снижение доли краткосрочной дебиторской задолженности в валюте баланса
Коэффициенты, характеризующие деловую активность организации					
Рентабельность активов, %	0,00	0,39	-5,38	-0,67	За 3 года рентабельность активов стремительно снизилась на 1,06% и составила -0,67%. Значения рентабельности активов в течение всего периода не укладывались в нормативные.
Норма чистой прибыли, %		0,09	-3,50	-0,27	За период 01.01.2013-31.12.2013 организация получила убыток от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило отрицательные значения соответствующих показателей рентабельности за данный период. За анализируемый период изменение нормы чистой прибыли составило -0,38%.



# АНАЛИЗ ОБЩЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БРЕНДА

## ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА ДАННЫХ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Наименование показателя	2012г.	2013г.	Тенденция изменения	
	тыс.руб.	тыс.руб.	тыс.руб.	%
<b>I. Доходы и расходы</b>				
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных платежей)	13725	86541	72816	530,54
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	0	-68395		
Валовая прибыль	13725	25584	11859	86,40
Коммерческие расходы	-	-		
Управленческие расходы	-59534	-35509	24025	-40,36
Прибыль (убыток) от продаж	-45809	-17363	28446	-62,10
<b>II. Прочие доходы и расходы</b>				
Проценты к получению	-	-		
Проценты к уплате	-728	-3279	-2551	350,41
Доходы от участия в других организациях	-	-		
Прочие операционные доходы	1	10085	10084	1008400,00
Прочие операционные расходы	-1135	-11862	-10727	945,11
Внереализационные доходы				
Дотации и компенсации из бюджетов всех уровней				
Внереализационные расходы				
Прибыль (убыток) до налогообложения	-47671	-22419	25252	-52,97
Отложенные налоговые активы	-	-		
Отложенные налоговые обязательства	-	-		
Текущий налог на прибыль	-374	-933	-559	149,47
ЕНВД				
Чистая прибыль (убыток) отчетного года	-4185	-23385	-19200	458,78
рентабельность основной деятельности (по валовой прибыли)	1	1,48	0,48	48,20





## НЕОБХОДИМЫ:

- система **календарно-ресурсного планирования**, позволяющая формировать сетевые графики и отмечать продвижение тех или иных работ;
- система **финансового учета**, позволяющая учитывать денежные потоки по проектам и финансовые затраты на их выполнение;
- система **планирования производственной деятельности**, позволяющая планировать и контролировать сроки исполнения портфеля проектов организации в целом;
- система **планирования экономической деятельности**, позволяющая планировать и контролировать финансово-экономические показатели (в первую очередь, денежные потоки) по **портфелю проектов** организации в целом.

# ДОСТИЖЕНИЕ РОСТА БИЗНЕСА – преодоление барьеров развития

36

## ЦЕЛИ

## БИЗНЕС-БАРЬЕРЫ

## IT-БАРЬЕРЫ

Использование  
НОВЫХ  
рыночных  
возможностей

- Недостаток маркетинговой информации о новых рынках
- Длительный цикл создания и выпуска новых продуктов и услуг

- Отсутствие информации в корпоративных системах
- Слабая IT-поддержка процессов маркетинга и разработки новых продуктов и услуг

Увеличение  
доходности на  
обслуживаемых  
рынках

- Отсутствие глобальной клиентской картины
- Недостаточная эффективность продаж
- Нечеткое понимание структуры доходов (по сегментам)

- Разрозненные информационные системы
- Отсутствие эффективной IT-поддержки всех каналов продаж

Снижение  
расходов,  
повышение  
эффективности

- Непрозрачная информация о доходности и затратах по областям бизнеса
- Негибкие инструменты управления затратами

- Разрозненные и территориально распределенные IT-системы
- Ограниченная автоматизация бизнес-процессов
- Неясная структура затрат на IT

Повышение  
прозрачности и  
эффективности  
управления

- Отсутствие критериев эффективности деятельности
- Разрыв между стратегическими и оперативными целями компаний
- Неэффективная структура управления

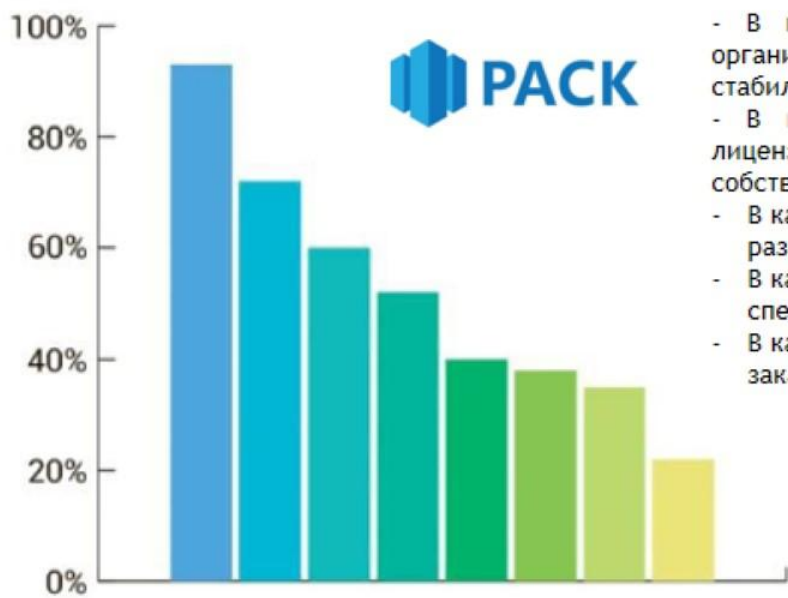
- Отсутствие единого информационного пространства компании
- Слабая поддержка процедур управления и контроля
- Большой объем разрозненной информации





# ВАЖНЕЙШИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

37



- 93% Рекомендации и отзывы заказчиков
- 72% Отзывы других участников рынка
- 60% Информация о повторных заказах
- 52% Информации из открытых источников
- 40% Заказчика не интересует деловая репутация, а только цена сроки и качество выполнения работ
- 38% Наличие высокого отраслевого рейтинга
- 35% Информация, полученная из контрольно-надзорных органов
- 22% Каким СРО выдан допуск и дополнительная информация полученная из СРО

- В категории «**Качество**»: соблюдение сроков, соответствие организационной структуры заявленным видам деятельности и стабильность обеспечения заказами.
- В категории «**Техника**»: наличие вычислительной техники, лицензионного производственного программного обеспечения и собственного высокотехнологичного печатного оборудования.
- В категории «**Финансы**»: отсутствие задолженностей и средний размер заработной платы ИТР.
- В категории «**Кадры**»: опыт ГИПов и ГАПов, опыт и квалификация специалистов, а также стаж компании.
- В категории «**Репутация**»: достоверность данных, отзывы заказчиков и число постоянных клиентов.

**Важными группами показателей респонденты считают:**

- Деловую репутацию,
- Качество
- Техническое обеспечение проектной организации,
- Финансы организации

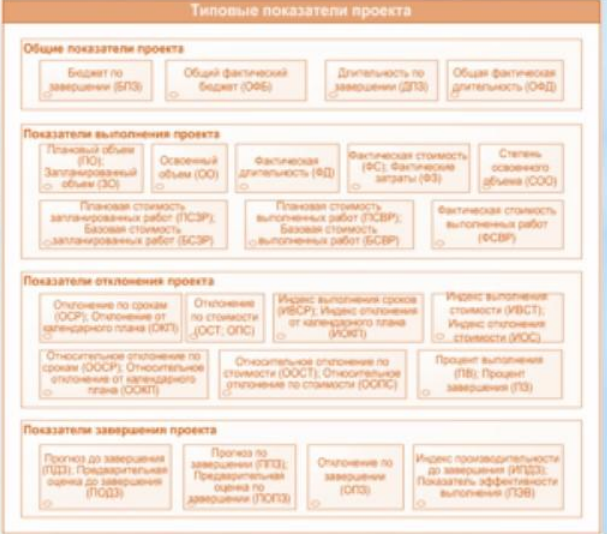
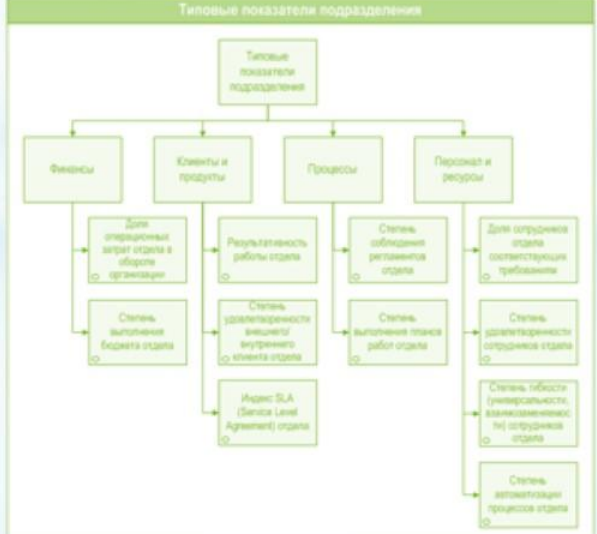
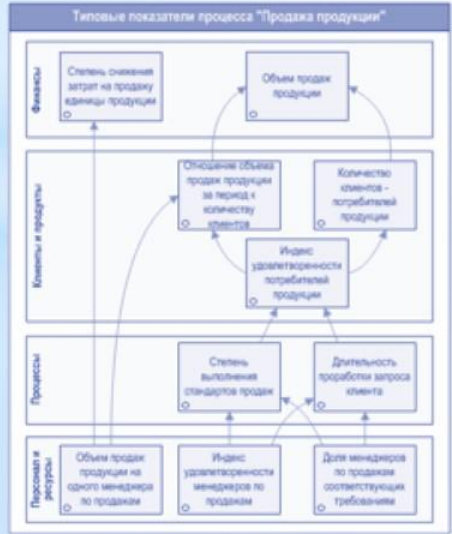


# КРИТЕРИИ и ФАКТОРЫ УСПЕХА ИНСТИТУТА

## Матрица критериев и факторов успеха функционирования проектной компании

Критерий	Фактор успеха	Возможная норма показателя	Комментарий
Проект должен уложиться в срок	Повышение показателя D	$D > 80\%$	При отсутствии запросов на изменения от Потребителя. При их наличии плановый срок корректируется
Проект должен уложиться в плановую себестоимость	Повышение показателя C	$C > 85\%$	При отсутствии запросов на изменения от Потребителя. При их наличии плановая себестоимость корректируется
Потребитель должен быть удовлетворен результатами проекта	Число клиенто-проектов компании должно расти	$КП > 10\%$	Однако нужно учитывать, что КП зависит еще и от эффективности маркетинга и продаж
Прибыль на одного сотрудника проектного подразделения должна расти	Повышение показателя S	$dS > 0$	Показывает степень оптимизации сквозных БП Компании. Однако нужно учитывать, что S сильно зависит еще и от эффективности продаж
Утилизация сотрудников проектных департаментов должна достичь установленной нормы (например - 70%)	Повышение показателя U	$U = 70\%$	Показывает эффективность ресурсного планирования проектов. Однако нужно учитывать, что U зависит еще и от проектной загрузки департамента
Профессионализм сотрудников проектных департаментов должен расти	Повышение показателя P	$P > 50\%$	Показывает эффективность подготовки персонала (обучение и профессиональный рост)

38





- Суммарные активы
- Суммарные активы на работника
- Прибыль в процентном отношении к суммарным активам
- Прибыльность чистых активов
- Прибыльность суммарных активов
- Валовая маржа
- Чистый доход
- Прибыль в процентном отношении к доходу от продаж
- Прибыль на работника
- Доход
- Доход от новых продуктов
- Доход на работника
- Прибыльность собственного капитала (ROE)
- Прибыльность используемого капитала (ROCE)
- Прибыльность инвестиции (ROI)
- Добавленная экономическая стоимость (EVA)
- Добавленная рыночная стоимость (MVA)

## • Темп роста в сложных процентах

- Дивиденды
- Рыночная стоимость
- Движение денежных средств
- Суммарные затраты
- Оценка кредитоспособности
- Заемные средства
- Отношение заемных средств к собственному капиталу
- Коэффициент процентных доходов
- Период оборачиваемости дебиторской задолженности
- Период оборачиваемости кредиторской задолженности

## Финансовая составляющая:



## Клиентская составляющая:



- Удовлетворенность клиентов
- Лояльность клиентов
- Доля рынка
- Количество жалоб клиентов
- Количество жалоб, урегулированных в течение первого контакта
- Уровень неистоек
  - Время ответа на запрос клиента
- Прямая цена
- Цена по сравнению с конкурентами
- Суммарные затраты клиента
- Средняя продолжительность отношений с клиентом
- Количество утраченных клиентов
- Сохранение клиентов
- Уровень привлечения новых клиентов
- Процент дохода от новых клиентов
- Количество клиентов
- Средний доход от продаж (на клиента)
- Уровень успеха (количество совершенных продаж/заключенных контрактов)

- Количество визитов клиентов в компанию
- Количество часов, проведенных с клиентами
- Затраты на маркетинг в процентном отношении к доходу от продаж
- Количество размещенных реклам
- Количество сделанных предложений
- Признание торговой марки
- Уровень ответной реакции (обратной связи)
- Количество посещенных торговых выставок
- Объем продаж
- Доля расходов целевого клиента
- Доход от продаж на канал сбыта
- Средний размер клиента
- Средняя стоимость заказа
- Затраты, связанные с обслуживанием клиентов
- Прибыльность по клиентам
- Частотность (количество продаж)

- Время**
- Своевременная выполнение проектов
  - Продолжительность выполнения проекта
  - Время реакции на заказ
  - Продолжительность цикла планирования
- Качество**
- Общая удовлетворенность клиентов
  - Своевременное выполнение
  - Полнота исполнения
  - Отсутствие рекламаций (отрицательных заключений экспертных органов)
- Точность прогнозирования
  - Точность планирования
  - Соблюдения графика работ

- Затраты**
- Оборачиваемость запасов готовой продукции
  - Затраты на обслуживание
  - Продолжительность цикла движения средств
  - Суммарные затраты
    - Себестоимость продукции
  - Затраты в результате недогрузки мощностей
  - Затраты в результате нехватки мощностей
  - Прочие/вспомогательные процессы
  - Утвержденные исключения
    - Минимальный объем заказа
    - Изменение времени выполнения заказа
  - Наличие информации

## Составляющая внутренних процессов:



- Период безубыточности
- Сокращение продолжительности цикла
- Определение передового пользователя
- Затраты на исследования и разработки
- Процент новых продуктов в ассортименте
- Уровень использования рабочей силы
- Время ответа на запрос клиента
- Наличие базы данных о клиентах
- Внутренняя норма прибыли проектов
- Использование помещений
- Время простоя
- Точность планирования
- Время, необходимое для выхода на рынок новых товаров/услуг
- Количество предложенных новых продуктов
- Количество позитивных отзывов в прессе

## Составляющая обучения и развития персонала:



- Инвестиции в обучение на клиента
- Средний стаж работы на предприятии
- Процент работников, имеющих уровень эксперта
- Уровень невыходов на работу
- Текучесть кадров
- Количество рационализаторских предложений работников
- Удовлетворенность работников
- Добавленная стоимость на работника
- Индекс мотивации
- Качество условий работы
- Оценка распространения информации внутри компании
- Производительность труда
- Количество разработанных систем показателей
- Пропаганда здоровья
- Количество часов на обучение
- Коэффициент обеспечения компетентности
- Достижение личных целей
- Своевременное проведение аттестации
- Развитие лидерства
- Планирование распространения информации
- Количество пользователей ERP-системы
- Управление знаниями
- Количество нарушений этики



# РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ

- Достижение **стратегических целей** компании происходит путем анализа выполняемых проектов и задач:
- Обеспечение **коммуникаций** и **эффективного** взаимодействия **между проектными и функциональными службами организации**.
  - **Оперативное** обеспечение руководящего персонала компании **актуальной и достоверной** информацией за счет доступа к единому информационному пространству, к проектным, финансовым, первичным документам и данным.
  - Организация управления финансами компании с применением технологии **проектного бюджетирования**.
  - **Увеличение количества** выполняемых проектов, **повышение темпов** и **качества** выполнения проектов.
  - Оперативный контроль хода работ по проектам, своевременная реакция на отклонения, возникающие в ходе проектов.

41





## УПРАВЛЯТЬ ЗНАНИЯМИ

Разрабатывать и хранить библиотеки шаблонов проектных работ  
Генерировать СДР проекта на основе шаблонов  
Проводить сравнительный анализ проектов по шаблонам

Выработать подход к нормированию

## ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ПОСТОЯННЫЙ МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ

## РАЗРАБОТАТЬ ИНДИКАТОРЫ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ, ПЛАН-ФАКТА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## УПРАВЛЯТЬ ПОРТФЕЛЯМИ ПРОЕКТОВ

Управлять портфелями и программами проектов  
Анализировать сбалансированность и согласованность портфелей проектов  
Осуществлять мониторинг ключевых показателей проектов, сроков и обязательств по контролируемым событиям.  
Оценивать возможность выполнения иницилируемых проектов в рамках текущих и запланированных проектов во избежание перегрузки ресурсов.

## УПРАВЛЯТЬ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ, СОДЕРЖАНИЕМ И СРОКАМИ ПРОЕКТОВ

1. Управлять жизненным циклом и фазами проекта
2. Управлять совокупностью структурной декомпозиции работ (СДР)
3. Управлять календарными сроками
4. Управлять контрольными событиями
5. Управлять привлекаемыми трудовыми и материальными ресурсами.

## УПРАВЛЯТЬ ФИНАНСАМИ ПРОЕКТОВ И ПОРТФЕЛЕЙ ПРОЕКТОВ

Формировать бюджет движения денежных средств проекта (БДДС)  
Формировать бюджет доходов и расходов проекта (БДР)  
Получать факт финансов проекта по первичным учетным документам  
Осуществлять план-фактный анализ по БДДС и БДР проектов.

## УПРАВЛЯТЬ ТРУДОВЫМИ И МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ .

Управлять структурой, составом и мощностью трудовых ресурсов  
Управлять загрузкой трудовых ресурсов  
Моделировать ресурсные ограничения предприятия  
Управлять стоимостью работ трудовых ресурсов  
Управлять материалами, оборудованием и прочими затратами.

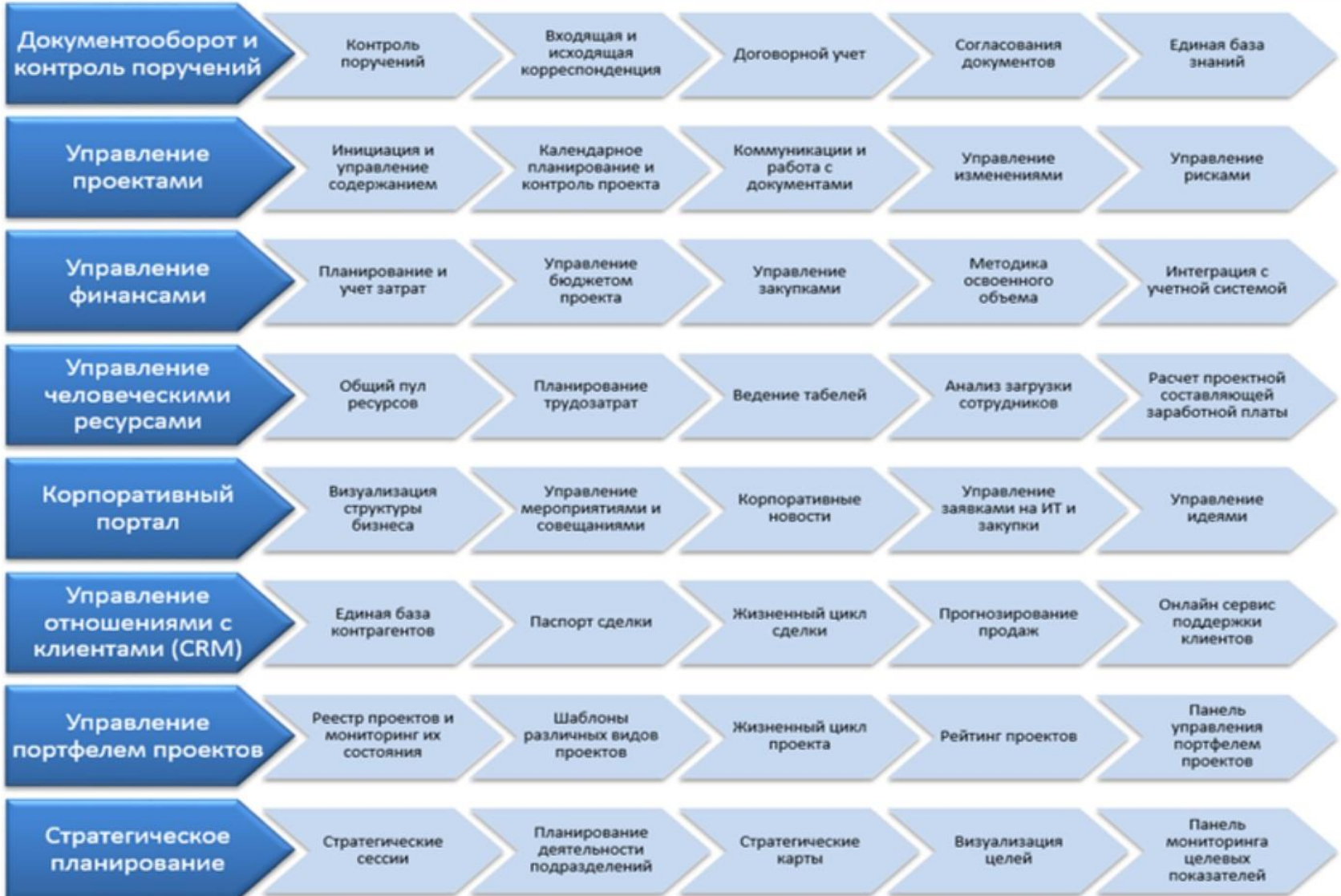
## ВЫПОЛНЯТЬ ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ. ДИСПЕТЧЕРЕЗАЦИЯ

Регулярный менеджмент, диспетчеризация и мониторинг проектных работ и операций  
Управление изменениями содержания и сроков  
Координация работ исполнителей  
Управление бюджетом рабочего времени персонала

## ВЫПОЛНИТЬ АВТОМАТИЗАЦИЮ СИСТЕМ ПРОИЗВОДСТВА И УПРАВЛЕНИЯ

Корпоративный портал предприятия должен обеспечивать: интеграция средств автоматизации бизнес-процессов  
обеспечение совместной работы сотрудников  
информационного обслуживания.





# ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ

44

№	Цель	Подцели1	Подцели2	Подцели3	Подцели4	Показатели	Ед. изм.
1.	Увеличение объема выручки					Выручка от реализации работ (услуг) (1) Доля по ключевым продуктам на основном рынке деятельности компании (12)	тыс. руб. %
1.1.		Оптимизация загрузки собственного персонала				Выручка от реализации работ (услуг), выполненных субподрядными организациями (3)	тыс. руб.
1.2.		Увеличение объема выручки собственными силами				Выручка от реализации работ (услуг), выполненных собственными силами (2)	тыс. руб.
1.2.1.			Соответствие услуг предприятия стандартам качества			Процент отрицательных заключений Госэкспертизы (11)	%
1.2.1.1.				Рассмотрение сложных проектов и НИР на НТС		Количество заседаний НТС	штук
1.2.1.2.				Проведение советов по качеству		Количество заседаний Совета по качеству	штук
1.2.1.3.				Проведение дней качества		Количество дней качества	штук
1.2.1.4.				Изучение норм и правил Госстроя, Росстроя, Госстандарта и Ростехрегулирования		Кол-во занятий по изучению норм и правил	штук
1.2.1.5.				Внешние и внутренние аудиторские проверки в соответствии с программой аудита		Количество аудиторских проверок СМК	штук
1.2.2.			Регулярное участие в открытых конкурсах, торгах			% торгов, в которых предприятие приняло участие	%
1.2.3.			Создание испытательного центра			Выполнение плана создания испытательного центра	%
1.2.4.			Развитие новых направлений проектирования			Количество новых направлений проектирования	штук
1.2.4.1.				Развитие направления промышленно-гражданского строительства		Выполнение плана развития направления промышленно-гражданского строительства	%
1.2.4.2.				Развитие направления генерального проектирования		Выполнение плана по развитию услуг ген. Проектировщика	%
1.2.4.3.				Развитие направления BIM-проектирования		Выполнение плана по развитию BIM	%
1.2.5.			Увеличение объема выручки на территории УрФО			Выполнение плана по выручке на территории УрФО	%
1.2.5.1.				Развитие деятельности АСП		Выполнение бюджета АСП	%





# ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ (продолжение)

45

№	Цель	Подцели1	Подцели2	Подцели3	Подцели4	Показатели	Ед. изм.
2	Повышение эффективности деятельности					Рентабельность капитала (20)	%
						Размер дивидендов (21)	тыс. руб.
						Размер чистых активов (22)	тыс. руб.
2.1.	Снижение непроизводительных расходов					Удельный вес общехозяйственных и коммерческих расходов в выручке (5)	%
						Чистая прибыль (6)	тыс. руб.
						Рентабельность чистой прибыли (7)	%
						Себестоимость на рубль продаж (отношение себестоимости продаж к выручке) (14)	%
2.1.1.			Снижение косвенных расходов			Валовая прибыль (4)	тыс. руб.
2.1.1.1.				Повышение эргономики и оптимизация рабочих мест сотрудников института		Среднее превышение сроков выполнения этапов "Плана мероприятий" (19)	%
2.2.	Улучшение оборачиваемости дебиторской задолженности					Оборачиваемость ДЗ	дней
2.3.	Улучшение оборачиваемости кредиторской задолженности					Оборачиваемость КЗ	дней
2.4.	Повышение производительности труда					Производительность труда по выручке собственными силами (10)	тыс. руб./чел.мес.
						Соотношение ФОТ к выручке собственными силами	коп./руб.
2.4.1.			Соблюдение ограничений по численности персонала			Среднесписочная численность производственного персонала (8)	чел.
2.4.2.			Повышение квалификации специалистов			Количество специалистов повысивших квалификацию.	чел.
2.4.2.1				Обучение в специализированных учебных центрах		Количество дипломов специализированных учебных центров	штук.
2.4.2.2.				Обучение в системах дистанционного обучения		Количество диплом дистанционного обучения	штук.
2.4.2.3.				Обучение руководителей современным методам управления		Количество дипломов руководителей современными методами управления	штук.

# ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ (продолжение)

46

№	Цель	Подцели1	Подцели2	Подцели3	Подцели4	Показатели	Ед. изм.
2.4.3.			Модернизация и инновационное развитие предприятия			Процент выполнения бюджета инновационной программы	%
2.4.3.1.				Совершенствование системы проектирования		Производительность по выручке на одного проектировщика	тыс. руб./чел.мес.
2.4.3.1.1.					Развитие САПР	Выполнение плана развития САПР	%
2.4.3.1.2.					Создание автоматизированной системы управления проектами	Выполнения плана внедрения автоматизированной системы управления проектами	%
2.4.3.1.3.					Развитие автоматизации и выпуска графической документации	Выполне плана внедрения автоматизации выпуска графической документации	%
2.4.3.1.4.					Использование системы сканирования бъектов проектирования	Выполнение регламента использования результатов сканирования объектов для построения моделей	%
2.4.3.2.				Приобретение лицензионного ПО		Выполнение плана приобретения лицензионного ПО	%
2.4.3.3.				Развитие автоматизации деятельности		Количество автоматизированных рабочих мест по направлениям	штук.
2.4.3.3.1.					Обновление парка ПК	Количество обновленных ПК	
2.4.3.3.2.					Создание единого архива		
2.4.4.			Повышение лояльности персонала			Результаты анкетирования персонала	баллы
2.4.4.1				Создание кадрового резерва		Выполнение программы создания кадрового резерва	%
2.4.4.2.				Обеспечение сотрудников ДМС		Сумма страховых сотрудников ДМС	тыс. руб.
2.4.4.3.				Переработка положения об оплате труда		Выполнение плана по переработке положений об оплате труда проектных организации	%
2.4.4.4.				Развитие системы материального стимулирования		Выполнения плана внедрения автоматизированной системы управления проектами	%



# ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ (продолжение)

47

№	Цель	Подцели1	Подцели2	Подцели3	Подцели4	Показатели	Ед. изм.
2.4.4.5.				Проведение бесплатных медицинских обследований персонала		Количество бесплатных медицинских обследований	чел.
2.4.4.6.				Проведение корпоративных мероприятий		Количество корпоративных мероприятий	штук.
2.4.4.7.				Расширение и обустройство занимаемой площади		Выполнения плана по улучшению эргономики	%
2.4.5.			Повышение уровня компетентности персонала			<u>Производительность труда по выручке собственными силами (10)</u>	тыс. руб./чел.мес.
2.5.		Повышение качества СМК				Количество выявленных в процессе деятельности коллизий СМК	штук
2.5.1.			Сертифицированный аудит СМК			Выполнение плана по аудиту СМК	%
2.5.2.			Проверка выполнения требований СМК			Соблюдение сроков проверок выполнения требований СМК	%
2.5.3.			Внешнее обучение ответственных по качеству требованиям стандартов ИСО			Соблюдение плана внешнего обучения ответственных по качеству требованиям стандарта ИСО	%
2.5.4.			Подготовка данных для разработки и анализа СМК			Соблюдение сроков подготовки данных для анализа СМК	%
2.5.5.			Внутренняя тех. Учеба по ознакомлению со стандартами ИСО			Соблюдение планов внутренней техучебы по ознакомлению со стандартами ИСО	%
2.5.6.			Корректировки внутренних документов СМК			Соблюдение графика корректировок	%
2.5.7.			Корректировка перечня внешних нормативных документов			Соблюдение графика корректировок внутренних документов СМК	%
2.6.		Совершенствование системы управления					%
2.6.1.			Создание маркетинговых исследований				%
2.6.2.			Разработка системы сбалансированных показателей				%
2.6.3.			Совершенствование системы управленческого учета				%



# ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ (продолжение)

№	Цель	Подцели1	Подцели2	Подцели3	Подцели4	Показатели	Ед. изм.
2.7.						Выполнение плана по страхованию гражданской ответственности	%
						<u>Коэффициент финансовой независимости (15)</u>	%
						<u>Отношение суммарных обязательств к собственному капиталу (16)</u>	%
3.	Повышение финансовой безопасности					<u>Показатель характеризующий долговую нагрузку (отношение суммы краткосрочных и долгосрочных обязательств к суммарным активам) (17)</u>	
						<u>Ликвидность (отношение разницы между оборотными активами и долгосрочной дебиторской задолженностью к краткосрочным)</u>	

48

Стратегические показатели (из утвержденной стратегии) выделены подчеркиванием. В скобках - номер показателя.

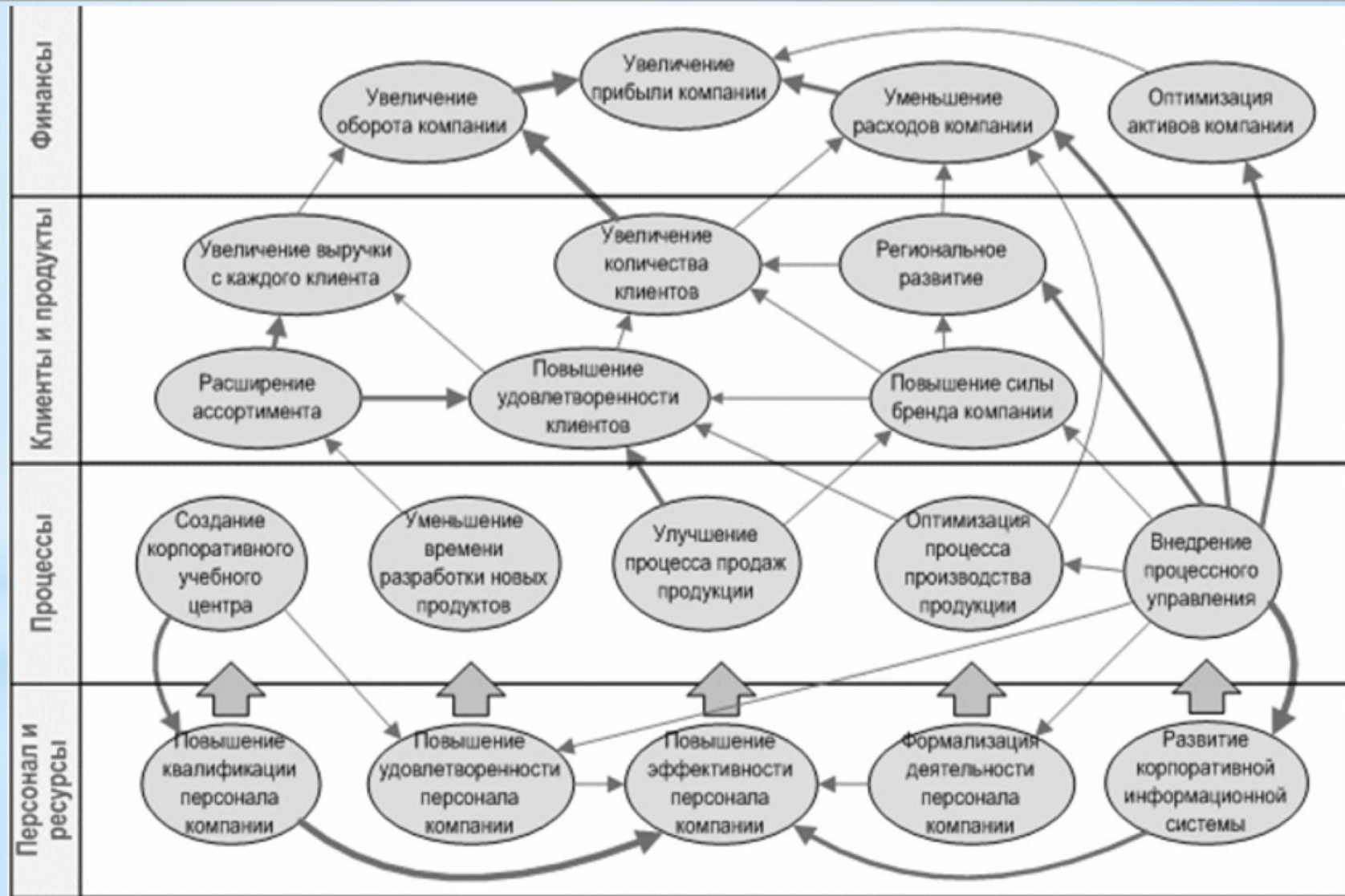
Стратегические цели (из утвержденной Стратегии) выделены подчеркиванием





# КАРТА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ

49



# Основные допущения при реализации Стратегии

50

Требования к методам реализации Стратегии не будут изменяться.

Не будут вноситься изменения в Главную цель Стратегии и критерии ее достижения.

Будет осуществляться стабильное финансирование института согласно Стратегии.

Будут проводиться мероприятия по повышению квалификации руководителей и специалистов управляющей компании, проектного блока.

Сублизинговые и консалтинговые компании будут придерживаться условий договоров и требований стандартов, качественно выполнять договорные обязательства

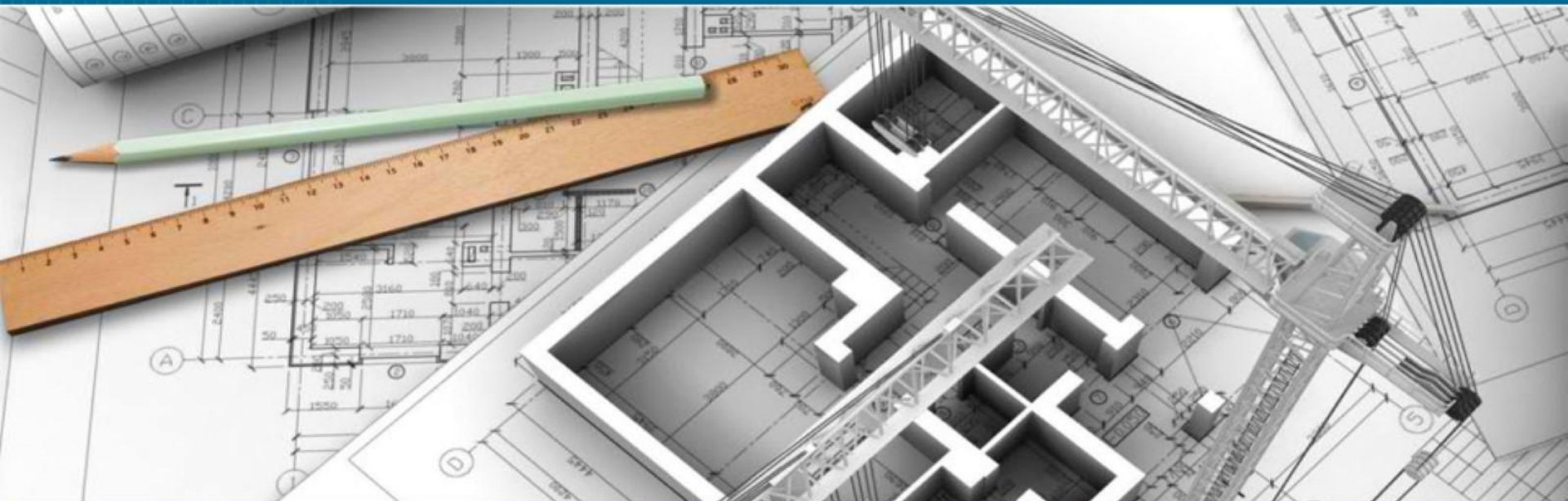
Будущие стандарты не будут требовать изменения Стратегии, методов ее реализации, методов управления, орг. структуры и др. ключевых элементов.

План упреждающих мероприятий по минимизации рисков будет успешно реализован.





Благодарим за внимание



**С уверенностью,  
во взаимовыгодном сотрудничестве  
АкадемСтройПроект**

