

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, финансовый директор
АО «ЮМЭК»

_____ А.Е. Сыров
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н.
доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 2019г.

Оценка устойчивости АО «ЮМЭК»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 38.03.02.2019.163.ПЗ ВКР

Руководитель работы
д.э.н., профессор

_____ В. Г. Мохов
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ЭУ–347

_____ А.И. Леонтьева
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
старший преподаватель

_____ М. Г. Трубеева
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Леонтьева А.И. Оценка устойчивости АО «ЮМЭК» – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ, ПЭ; 2019, 109 с., 14 ил., 34 табл., библиогр. список – 80 наим., 4 приложения, 10 л. раздаточного материала ф. А4.

Объектом исследования выступает промышленное предприятие АО «ЮМЭК», реализующее цели устойчивого социально–экономического развития.

Предметом исследования являются методы оценки и механизмы формирования экономической устойчивости АО «ЮМЭК».

Цель исследования заключается в оценке устойчивого развития промышленного предприятия АО «ЮМЭК» через призму его финансовой устойчивости и внесении рекомендаций по повышению его эффективности.

В работе представлена общая характеристика предприятия, проведен SWOT–анализ, рассмотрены современные подходы к трактовке понятия «устойчивое развитие» и сформулировано его новое определение, проведена оценка финансовой устойчивости АО «ЮМЭК» и разработаны рекомендации по её повышению.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА АО «ЮМЭК»	8
1.1 Общая характеристика АО «ЮМЭК».....	8
1.2 Анализ тенденций в отрасли на федеральном и международном уровне.....	12
1.3 Анализ рынка: потребители и конкуренты.....	15
1.4 Организация маркетинга и продвижения продукции АО «ЮМЭК»	20
1.5 Анализ персонала и системы управления.....	22
1.6 SWOT–анализ АО «ЮМЭК».. ..	25
2 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	31
2.1 Управление устойчивым развитием: понятие, элементы процесса, роль в современном менеджменте.....	31
2.2 Анализ методологического инструментария оценки устойчивого развития промышленного предприятия.....	39
3 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АО «ЮМЭК»	51
3.1 Оценка устойчивости АО «ЮМЭК».....	51
3.2 Разработка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости АО «ЮМЭК».....	78
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	92
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	96
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	103
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Этапы проведения анализа ликвидности и платежеспособности предприятия.....	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс.....	104
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах за 2016 год.....	106

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Напряженная ситуация на международном рынке в связи с продлением санкций против России, нестабильная рыночная экономика и жесткая конкуренция обуславливают решение новых проблем, одной из которых на сегодняшний день является обеспечение устойчивого развития предприятия. Команде менеджеров необходимо оценить возможные темпы развития с учетом финансового аспекта, а также следует уделить особое внимание защите биосферы и социальных прав сотрудников, чтобы обеспечить успешное функционирование предприятия.

Оценку устойчивости развития предприятия необходимо проводить не только для его руководства, чтобы скорректировать стратегию, но и для всех заинтересованных лиц, которые сотрудничают с данным предприятием и хотят быть уверенными в надежности своего партнера. Поэтому все большее количество контрагентов начинает активно принимать участие в исследованиях и оценке устойчивости конкретного предприятия. Актуальность темы выпускной квалификационной работы связана с повышением уровня конкурентоспособности предприятий Челябинской области и заключается в необходимости оценки устойчивого развития АО «Ю.М.Э.К.» и разработки рекомендаций для успешного функционирования компании в сложной экономической ситуации.

Степень разработанности (изученности) темы. Существенный вклад в изучение устойчивого развития современных хозяйственных систем внесли зарубежные исследователи, среди которых стоит выделить труды Т. Диллика, А. Кэррола, М. Портера, Дж. Сакса, Р. Солоу, Дж. Товардса, С. Уинтера, К. Хоккертса, Д. Хэмптона, Р. Штойрера, Дж. Элкинтона и других авторов.

Отечественные теоретические и методические разработки проблемы устойчивости изложены в трудах: К.В. Айхель, Т.В. Алферовой, И.А. Баева, Л.А. Баева, С.П. Бараненко, С.А. Гусева, К.А. Денисова, Н.В. Зубанова, И.А. Ильичева, Е.В. Корчагиной, Д.Б. Лаврушина, Р.Ю. Лоскутова, В.Г. Мохова,

В.С. Митюшина, А.В. Сидорова, Д.С. Филипенко, Т.А. Худяковой, А.В. Шмидта и др.

Изучение научных трудов отечественных и зарубежных исследователей, обобщение опыта оценки промышленных предприятий позволяют сделать вывод о несовершенстве методов оценки и прогнозирования устойчивого развития компании. При этом следует отметить, что нет единой трактовки категории «устойчивое развитие» промышленного предприятия.

Недостаточная разработанность теоретических и практических аспектов проблемы оценки устойчивого развития предприятия, ее большая значимость для руководства компаний их стейкхолдеров определили цель и задачи исследования.

Цель исследования заключается в оценке устойчивого развития промышленного предприятия АО «Ю.М.Э.К.» через призму его финансовой устойчивости и внесении рекомендаций по повышению его эффективности.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

- провести диагностику АО «Ю.М.Э.К.»;
- исследовать теоретико-методологические основы концепции устойчивого развития;
- провести анализ и дать оценку устойчивого развития АО «ЮМЭК»;
- разработать рекомендации по повышению устойчивости предприятия АО «ЮМЭК» .

Объектом исследования выступает промышленное предприятие АО «ЮМЭК», реализующее цели устойчивого социально-экономического развития.

Предметом исследования являются методы оценки и механизмы формирования экономической устойчивости АО «ЮМЭК».

Научная новизна работы. В выпускной квалификационной работе получены следующие результаты, обладающие научной новизной:

- раскрыто понятие «устойчивое развитие промышленного предприятия» в контексте динамики его функционирования;

- исследованы методы оценки устойчивого развития промышленного предприятия;
- разработаны рекомендации по управлению устойчивым развитием на примере АО «Ю.М.Э.К».

Практическая значимость исследования состоит в том, что результаты проведенного исследования могут быть использованы менеджерами предприятия в реальных условиях деятельности.

Для достижения поставленной цели и решения задач были использованы следующие методы исследования: сравнительный анализ научных трудов, обобщение и систематизация полученных результатов, системный анализ и прогнозирование.

Логика исследования отражена в структуре работы, которая состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка.

Во введении отражается актуальность темы, раскрываются цель и задачи исследования.

В первой главе представлена общая характеристика предприятия, проведен анализ отраслевого рынка, изучена организация маркетинга на предприятии, проведен анализ кадровой системы и управления, а также SWOT-анализ.

Во второй главе проанализированы различные современные подходы к трактовке понятия «устойчивое развитие», сформулировано определение «устойчивое развитие промышленного предприятия», обобщены методики оценки устойчивости.

В третьей главе проведена оценка финансовой устойчивости и эффективности управления промышленным предприятием АО «ЮМЭК». Разработаны рекомендации по повышению финансовой устойчивости.

1 КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА АО «ЮМЭК»

Общая характеристика АО «ЮМЭК»

АО «ЮМЭК» является одним из самых молодых и автоматизированных предприятий в арматурно–изоляционной подотрасли Российской Федерации. На сегодняшний день АО «ЮМЭК» это 240 профессионалов своего дела, 4 миллиона изоляторов в год, 60 типов продукции, 10 000 м² производственных площадей, 2,5 га земли и сотни тысяч километров линий электропередач, обеспеченных продукцией завода.

АО «ЮМЭК» входит в производственное объединение «Форэнерго», которое создано для координации деятельности по разработке инновационной арматуры, изоляторов и другой продукции для строительства высоковольтных ЛЭП, помимо «ЮМЭК» в состав объединения входит еще 4 завода.

В 2000–х годах в России наблюдалось значительное увеличение темпов строительства электросетевых объектов, в связи с чем, начался ощущаться острый дефицит подвесных стеклянных изоляторов. Стоит пояснить, что подвесной стеклянный изолятор – это специальное устройство, которое изолирует высоковольтные провода от опор ЛЭП. Линий строилось много, а изоляторов выпускалось мало – в стране существовал только один завод-производитель, построенный еще в 1954 году в Челябинской области. Предприятие не справлялось с заказами, производственных мощностей России и Украины не хватало. По оценкам специалистов энергетической отрасли, к началу 2006 года дефицит стеклянных изоляторов составлял приблизительно 3 миллиона штук в год. Соответственно, цены постоянно росли (по данным Министерства энергетики РФ в период с 2006 по 2008 год рост цены составил 30%). Для того, чтобы обеспечить страну электроэнергией, было принято решение импортировать стеклянные изоляторы из стран Юго–Восточной Азии. Однако, качество ввозимой продукции было низким, изоляторы часто не выдерживали нагрузки и разрушались прямо во время эксплуатации.

В 2007 году было принято решение о строительстве нового завода по производству подвесных стеклянных изоляторов и уже в 2008 году из производственной печи «ЮМЭК» вышел первый стеклянный изолятор. На заводе было установлено самое современное оборудование ведущих производителей машиностроения для энергетической отрасли, благодаря чему по степени автоматизации производственных процессов «ЮМЭК» превосходит своих конкурентов по всему миру.

На сегодняшний день АО «ЮМЭК» выпускает продукцию в соответствии со стандартами ГОСТ, ANSI, IEC. Ранее уже было сказано о том, что номенклатура выпускаемых позиций насчитывает около 30 разновидностей, среди которых подвесные стеклянные изоляторы стандартного профиля (ПС), антифог (ПСВ), двукрылые изоляторы (ПСД), изоляторы с открытым аэродинамическим профилем (А), а также штыревые изоляторы (ШС) и изоляторы с силиконовым покрытием, которые применяются в зонах с высоким уровнем промышленного загрязнения.

Большое внимание уделяется качеству выпускаемой продукции, все типы изоляторов прошли добровольную сертификацию (ГОСТ-Р), а также были испытаны в независимых международных лабораториях Венгрии, Нидерландов и Чехии. Контроль качества продукции осуществляется на каждом этапе производства. АО «ЮМЭК» имеет испытательный центр и 3 лаборатории: лаборатория стекла, лаборатория цемента и лаборатория механических и электрических испытаний. Инженеры и лаборанты постоянно проходят курсы повышения квалификации. Постоянно ведется работа по усовершенствованию собственного испытательного центра, за последние 5 лет инвестиции в развитие лабораторий составили не менее 50 млн. рублей.

В 2011 году система менеджмента качества завода «ЮМЭК» была сертифицирована на соответствие международному стандарту ISO 9001, сертификация была проведена представителями немецкого органа сертификации TÜVSUDManagementServiceGmbH, а ресертификация завода прошла в 2017 году

на соответствие новой версии стандарта ISO 9001:2015 в котором заложено постоянное улучшение показателей деятельности предприятия и создание надежных основ для инициатив по его устойчивому развитию [51] .

Челябинская область является промышленным регионом страны, так как на ее территории расположено 150 индустриальных предприятий. Соответственно, экологическая обстановка в регионе оценивается как весьма неблагоприятная. По данным общественной организации «Зеленый патруль», которая в 2017 году составляла рейтинг экологически безопасных для проживания регионов, Челябинская область заняла последнее 85 место. Акционеры предприятия прекрасно понимают, что результаты деятельности предприятия могут угрожать жизни и здоровью населения, поэтому уделяют особое внимание системе менеджмента экологической безопасности на заводе. Проходя сертификацию, АО «ЮМЭК» подтверждает, что работает в соответствии с новейшими требованиями и минимизирует воздействие на окружающую среду. Об этом свидетельствует наличие внутренних стандартов, а также сертификат ISO 14000. Руководство АО «ЮМЭК» контролирует экологичность рабочих процессов, заботится о персонале и жителях области.

Немаловажным является тот факт, что на предприятие крайне ответственно подходят к промышленной безопасности и охране труда; разработаны инструкции, рекомендации. АО «ЮМЭК» периодически проходит аудит на соответствие стандарту OHSAS 18001:2007, который принят мировым сообществом и служит оценкой надежности предприятия.

АО «ЮМЭК» гордится качеством своей продукции, производственными мощностями и, конечно, своей командой, поэтому с легкостью проходит аудиты международных компаний, которые предъявляют к своим поставщикам серьезные требования и приезжают с проверкой в Южноуральск.

Не смотря на то, что предприятие молодое, акционеры думают о его будущем и понимают, что завод нуждается в постоянном развитии, именно поэтому в модернизацию производства за последние 5 лет было вложено не менее 150 млн.

рублей. Благодаря этому на АО «ЮМЭК» появилась новая линия по армированию стеклянных изоляторов, модернизирован автомат закаливания, что позволило увеличить прочность стекла, а значит и поднять качество продукции на новый уровень [51].

АО «ЮМЭК» уже завоевал широкое признание энергетиков на отечественном рынке, и теперь покоряет международный рынок. На сегодняшний день 70% продукции поставляется на отечественный рынок, а также на рынки стран СНГ, в то время как 30% от всех произведенных изоляторов отправляется на экспорт в страны Европы и Азии, основные покупатели находятся в Австрии, Болгарии, Вьетнаме, Сербии, Финляндии, Хорватии, Черногории и в Эстонии.

Предприятие является активным участником различных специализированных выставок и конференций, в том числе и международных, таких как CIGRE, INMR, где специалисты компании обмениваются опытом с коллегами и встречаются с партнерами. Уже не в первый раз, на главной отраслевой выставке «Электрические сети России» продукция АО «ЮМЭК» отмечается золотой медалью. Специалисты предприятия принимают активное участие в разработке научно-технической документации в составе рабочих групп НП «Электросетьизоляция». Кроме того, сотрудники завода являются авторами проектов национальных и международных стандартов [51].

О том, что предприятие успешно функционирует, свидетельствуют и цифры, например, в 2013 году чистая прибыль составила 77 млн. рублей, а спустя 5 лет в 2017 году этот показатель увеличился в 4,5 раза. Кроме того, удалось полностью покрыть все кредитные обязательства и работать без привлечения заемных средств (в 2013 году предприятие имело долг в 103 млн. рублей). Даже в кризисные годы, предприятие наращивало обороты, развивалось, увеличивало объемы продаж, соответственно, росли и финансовые показатели. Таким образом, выручка АО «ЮМЭК» в 2017 году превысила 1 млрд. рублей.

Хочется отметить, что завод принимает активное участие в жизни города Южноуральск. АО «ЮМЭК» является спонсором детской футбольной команды

«Метеор», помогает в благоустройстве территории и обеспечивает горожан рабочими местами.

Анализ тенденций в отрасли на федеральном и международном уровне

Подвесные стеклянные изоляторы не являются сложным техническим изобретением, но имеют огромное значение в обеспечении населения электроэнергией.

Первый фарфоровый изолятор в России появился еще в далеком 1862 году на фабрике братьев Корниловых и использовался для изоляции телеграфных линий. Позднее, с появлением высоковольтных линий, подобные изоляторы решили применять и на опорах ЛЭП.

Заинтересованность электрических компаний в воздушных высоковольтных линиях поспособствовала быстрому и активному поиску «идеального изолятора». Лучшие мировые специалисты–энергетики предлагали свои решения, например, итальянцы устанавливали маслonaполненные изоляторы, но срок их службы был очень ограничен и, к тому же, процесс производства таких изоляторов был очень трудоемким. Прорыва достигли лишь немцы в 1910 году, они представили миру штыревые фарфоровые изоляторы, которые были по достоинству оценены и даже используются в настоящее время. А в России такие изоляторы смогли произвести на московском заводе «Изолятор» лишь спустя 15 лет, так как не было необходимых лабораторий для проведения испытаний.

Однако, такие изоляторы слишком хрупкие, часто разбивались при проведении ремонтных работ. Фарфор часто лопался в режимах «включение–выключение», особенно при резких колебаниях температуры воздуха. Кроме того, поверхность тарельчатых фарфоровых изоляторов подвержена образованию грязевой пленки. Это создает необходимость периодического обмыва изоляторов, а это влечет за собой значительные финансовые вложения [53].

Таким образом, после выявления множества недостатков, а так же в условиях развития технологий и строительства более мощных линий во второй половине 1920–х годов, на мировом рынке стали появляться подвесные изоляторы.

Они отличались более совершенной конструкцией, подвесные изоляторы стало легче монтировать, но, тем не менее, они часто ломались из-за плохой цементной связки.

Стоит отметить, что вплоть до 30–х годов, основная доля высоковольтной линейной арматуры и изоляторов импортировалась из Германии в Советский Союз, так как наша страна еще не научилась производить качественные изоляторы.

В начале 1960–х годов в СССР произошла технологическая революция в производстве подвесных тарельчатых изоляторов – термически закаленные стеклянные изоляторы пришли на смену подвесным фарфоровым изоляторам.

Подвесные стеклянные изоляторы в отличие от фарфоровых не требуют проверки перед монтажом, легко монтируются и служат не менее 60 лет, к тому же при визуальном осмотре можно легко обнаружить повреждение на месте, а не снимать всю гирлянду. Проблему с загрязнением поверхности изолятора решили путем нанесения силиконового RTV покрытия на внешнюю часть стеклодетали. Это позволяет теперь не мыть изоляторы и сэкономить большую часть бюджета на обслуживание линий.

В настоящее время все воздушные линии электропередач в России оснащены изоляторами отечественного производства, но так было не всегда. Еще 15–20 лет назад, импорт электрических изоляторов постоянно рос, но своего пика достиг в 2005–2008 годах. Объем закупок импортных изоляторов в 2005 году составил 20 млн. долларов, а в 2008 году этот показатель вырос практически в 2 раза и составил 38 млн. долларов.

Собственно говоря, данная статистика и воодушевила акционеров АО «ЮМЭК» построить новый завод по производству подвесных стеклянных изоляторов.

Уже в 2009 году, после запуска нового изоляторного завода в России, объем ввозимых на территорию Российской Федерации импортных изоляторов сократился на 1,2%, а в 2010 году еще на 1,6%, таким образом, наметилась тенденция снижения зависимости от импорта и налаживание производства отечественных изоляторов. Уже в 2016 году удалось полностью закрыть потребность в стеклянных изоляторах на отечественном рынке и даже начать экспортировать изоляторы в Европу, данные представлены на рисунке 1.

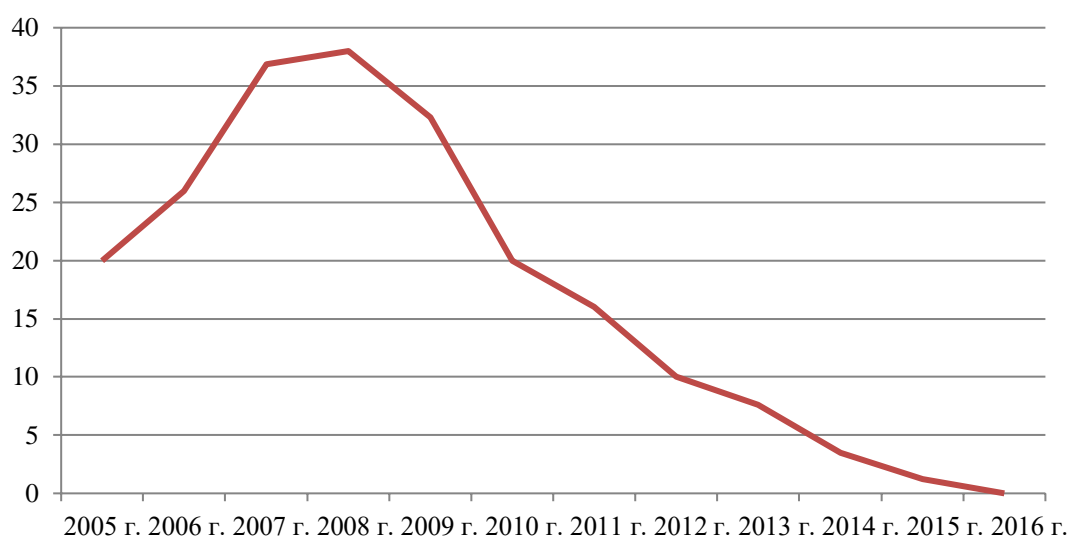


Рисунок 1– Динамика импорта подвесных стеклянных изоляторов за 2005-2016 годы, млн. \$ США

Таким образом, благодаря созданию нового завода по производству подвесных стеклянных изоляторов удалось избавиться от импортной зависимости.

На сегодняшний день российский рынок подвесных стеклянных изоляторов оценивается в 10 млрд. рублей. Однако, если рассматривать в целом весь мировой рынок, то получим внушительную цифру в 100 млрд. рублей.

Стоит отметить, что в последние годы полимерные изоляторы стали вытеснять стеклянные на российском рынке. В первую очередь это связано со значительно меньшей стоимостью при лучшем качестве. Действительно, для линии электропередач 220 кВ обычно используются гирлянды, состоящие из 15 стеклянных изоляторов, общая стоимость которых приблизительно оценивается в 13,5 тысяч рублей, в то время как можно было бы использовать 1 полимерный

изоляторы, стоимость которого составляет 4 тысячи рублей. На рисунке 2 представлена информация относительно всех типов изоляторов в процентном соотношении, которые применяются на территории Российской Федерации.

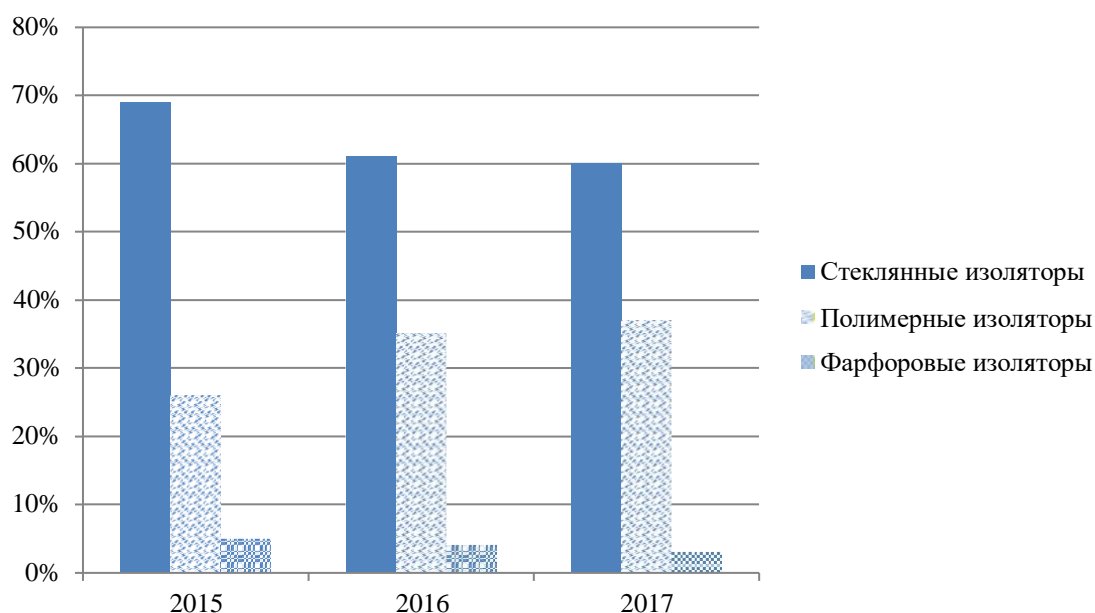


Рисунок 2 – Структура спроса на электрические изоляторы в России в 2015-2017 годах.

Мировой рынок подвесных стеклянных изоляторов оценивается в 60–70 млн. изоляторов в год. Доля российских производителей составляет 15–20 %. Если в России замечен рост популярности полимерных изоляторов, то по данным экспертов INMR на международном рынке изоляторов лидерами по прежнему остаются стеклянные изоляторы, но уже с силиконовым покрытием, которые являются гибридом стеклянных и полимерных изоляторов, они сочетают в себе лучшие качества обоих типов.

Анализ рынка: потребители и конкуренты

На сегодняшний день клиентская база предприятия АО «ЮМЭК» насчитывает более 300 компаний, 75 % из которых являются постоянными клиентами (ежеквартально выбирают определенный объем продукции). Ежегодно количество заказов растет, обращаются новые клиенты, на рисунках 3 и 4 представлена динамика и структура клиентской базы АО «Ю.М.Э.К.».

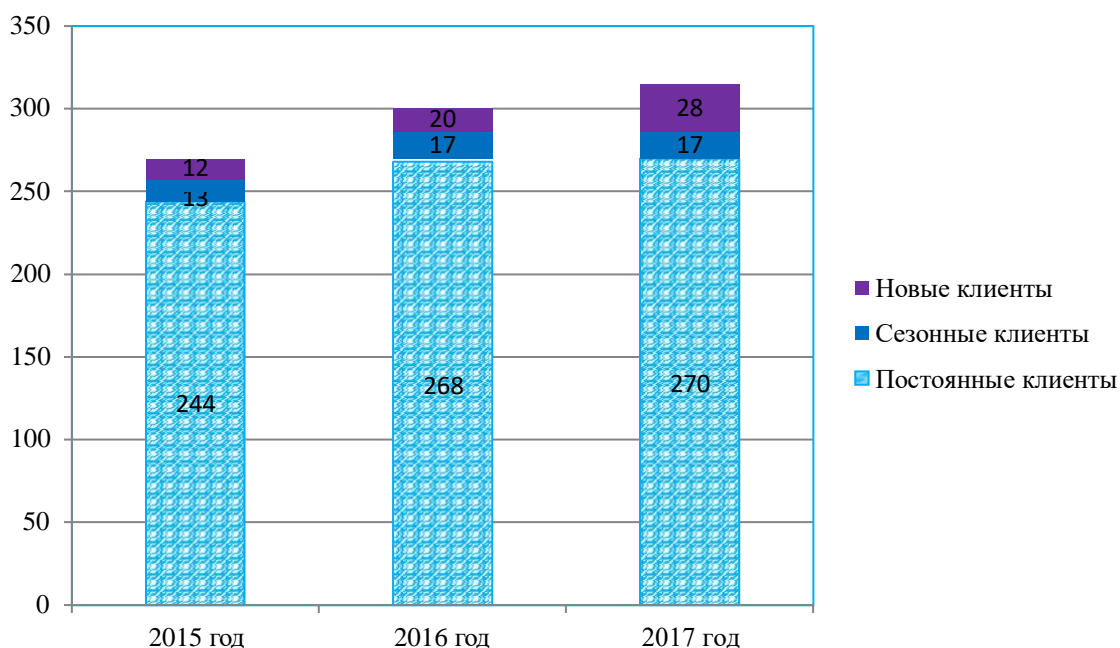


Рисунок 3 – Динамика и структура клиентской базы АО «ЮМЭК»

По данным ПО «Форэнерго», 70% продукции АО «ЮМЭК» поступает на российский рынок, остальные 30% идут на экспорт. Географическая структура продаж АО «ЮМЭК» представлена на рисунке 4.

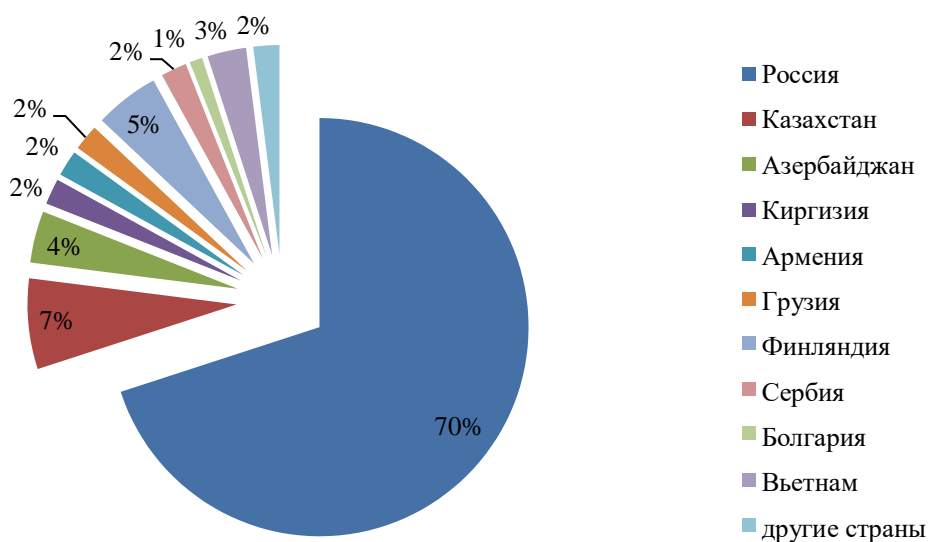


Рисунок 4 –Географическая структура продаж АО «ЮМЭК»

Хорошо отлаженная логистическая система АО «ЮМЭК» позволяет отправлять продукцию не только автотранспортом, но и железнодорожными

составами, морскими контейнерами и даже авиасообщением, так как географическое месторасположение очень удачное, рядом проходит федеральная трасса М5, в непосредственной близости от склада готовой продукции проложены рельсы. Кроме того, в 2017 году предприятие провело модернизацию склада, теперь покупатель по идентификационному номеру паллеты, где размещены изоляторы, может отследить местонахождение заказа. В совокупности все эти факторы и известное российское качество по приемлемой цене побуждают клиентов из разных городов мира выбирать в качестве надежного поставщика АО «ЮМЭК».

Основными и постоянными клиентами являются крупные государственные корпорации и их филиалы, занимающиеся строительством новых линий и ремонтом уже существующих, среди них ПАО «Россети», ОАО «НК «Роснефть»», ОАО «Газпром» и его дочерние энергетические структуры. АО «ЮМЭК» активно развивает сеть торговых агентов по всему миру, которые обеспечивают приток новых клиентов, как правило, сначала это небольшие компании, которые занимаются перепродажей продукции, затем уже удается выйти на проектные и строительные организации.

Покупатели оказывают значительное конкурентное давление на предприятие, так как основными потребителями являются крупные компании, которые давно работают на рынке и имеют хорошо налаженные и поддерживаемые связи со своими поставщиками. Поэтому «переманить» клиентов у конкурентов или привлечь новых представляется весьма проблематичным.

АО «ЮМЭК» производит изоляторы по 3 стандартам: ГОСТ, который применяется в России и странах СНГ; IEC – в Европе и ANSI– в Америке, это позволяет удовлетворить потребности энергетиков всего мира, поэтому география поставок и клиентская база постоянно расширяется.

АО «ЮМЭК» работает и развивается в конкурентной среде, соответственно, можно выделить прямого конкурента, который производит аналогичную

продукцию, работает с теми же клиентами и находится тоже в городе Южноуральск – АО «ЮАИЗ».

Товарные конкуренты – это компании, которые производят и продают подвесные стеклянные изоляторы, а именно LaGranjaInsulators (Испания), Sediver (Франция), MacLean (США).

Необходимо также обозначить косвенных конкурентов, которые продают различные товары для энергетической отрасли, например GIG Ltd. (Украина), ООО «Альфаснаб» (Россия), ООО «РобустГрупп» (Россия), ТОО «Корпорация СнабСтройКомплект» (Казахстан).

Особое внимание уделим неявным конкурентам, как правило, это компании различного профиля, среди которых журналы, справочники, где представлены другие производители аналогичной продукции. Здесь можно выделить журнал «Электроэнергия: передача и распределение» (Россия) и INMRBuyer'sguide(Канада).

Для сравнительного анализа мы выберем самых значимых конкурентов в отрасли.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика конкурентов на рынке подвесных стеклянных изоляторов

Критерии	АО «ЮМЭК»	АО «ЮАИЗ»	LaGranja	Sediver	MacLean
Год основания	2008	1954	1932	1948	1957
Месторасположение головного офиса	г.Южноуральск Россия	г.Южноуральск Россия	Испания	Франция	США
Страна производства	Россия	Россия/ Украина	Испания	Китай (Шанхай и Дзигонг) Италия США	США/ Тайланд
Количество сотрудников	242	729	100	1 125	350
Мощность производства (тонн в год)	5 000	8 000	12 000	40 000	10 000

Окончание таблицы 1

Критерии	АО «ЮМЭК»	АО «ЮАИЗ»	LaGranja	Sediver	MacLean
Минимальный номинал изолятора, кН	70	40	40	40	15
Максимальный номинал изолятора, кН	300	530	400	840	800
Минимальная цена, руб.	350	263	198	185	200
Максимальная цена	3 400	6 276	4 985	12 467	8 962
Возможность гидрофобного покрытия (RTV)	да	да	да	да	нет
Применяемые стандарты	ГОСТ IEC ANSI	ГОСТ IEC ANSI	IEC ANSI	IEC ANSI	ANSI
Наличие протоколов испытаний в международных лабораториях на все типы продукции	нет	да	да	да	нет
Наличие складов в других странах	нет	да	да	да	да

Проанализировав данную информацию о конкурентах можно сделать вывод о том, что АО «ЮМЭК» приходится функционировать в условиях агрессивной внешней среды. Наиболее сильное давление на российском рынке оказывает АО «ЮАИЗ», прежде всего потому, что это предприятие территориально расположено в городе Южноуральск (также как и АО «ЮМЭК»), но «ЮАИЗ» обладает богатой историей, многолетним опытом, разнообразием продукции и наличием международных протоколов испытаний на все типы продукции. Иностранные конкуренты выигрывают за счет наличия складов на разных континентах, за счет чего клиенты получают продукцию гораздо быстрее и дешевле чем, если бы они заказывали из России.

Организация маркетинга и продвижения продукции АО «ЮМЭК»

АО «ЮМЭК» входит в ПО «ФОРЭНЕРГО» и поэтому организация его маркетинговой деятельности специфична.

У АО «ЮМЭК» нет своего департамента маркетинга и рекламы. Большинство задач по продвижению компании и продукции выполняет отдел маркетинга ПО «ФОРЭНЕРГО», с которым заключен договор на консалтинговые услуги. Оставшиеся задачи – это, прежде всего выставочная деятельность за рубежом возложена на департамент по внешнеэкономической деятельности АО «Ю.М.Э.К.».

ПО «ФОРЭНЕРГО» выполняет большинство задач по продвижению на территории России. Прежде всего, это продвижение комплексных технических решений для энергетики, включающих в себя разработку инновационных и востребованных предложений, предполагающих применение не только стеклянных изоляторов «ЮМЭК», но также арматуры и полимерных изоляторов других производителей, входящих в Объединение. Так лозунгом всего Объединения стало – «Только передовые решения для самых современных высоковольтных линий».

Разработано несколько типовых проектных решений с применением изоляторов «ЮМЭК», которые включены в сборники ПАО «Россети». Подразделением развития ПО «Форэнерго» ведется активная деятельность с проектными организациями по включению продукции «Ю.М.Э.К.» при строительстве новых линий.

Современный маркетинг не мыслим без продвижения в сети Интернет, поэтому ПО «Форэнерго» были разработаны два интернет сайта: русскоязычный umek.su для продвижения продукции в России и странах СНГ; мультиязычный сайт umek.pro для продвижения за рубежом, ведется их SEO продвижение в Рунете и в глобальной сети Интернет. Кроме этого, организовано проведение компаний контекстной рекламы и баннерной рекламы бренда на наиболее популярных энергетических порталах. Размещаются и различные новостные

пресс-релизы о компании, которые подготавливают совместно специалисты АО «ЮМЭК» и ПО «Форэнерго».

Следующим направлением продвижения являются тематические журналы и газеты. В наиболее популярных изданиях публикуются имиджевые статьи о ПО «Форэнерго» и входящих в него компаний и технических статей о новых разработках. В имиджевых статьях акцент сделан на историю создания завода АО «ЮМЭК», его становление и достижения в области расширения номенклатуры выпускаемой продукции, и стран, куда налажены поставки изоляторов. В технических статьях описание преимуществ новинок, таких как создание штыревых изоляторов из закаленного стекла на напряжение до 20 кВ, подвесных стеклянных изоляторов с увеличенной длиной пути утечки тока и изоляторов с гидрофобным покрытием стеклодетали.

На российских выставках завод «ЮМЭК» и его продукция демонстрируется на совместных стендах Объединения. Как правило, это такие выставки как: «Электрические сети России» (ВВЦ), «Сабех» (Выставочный центр в Сокольниках), «Rugrid» (Крокус Экспо) и другие в том числе, которые организуют Энергосистемы. На одном общем стенде представляются все компании и продукция Объединения. Это позволяет при меньшем бюджете участвовать в большем количестве мероприятий и благодаря демонстрации на одной экспозиции арматуры, изоляторов и монтажного инструмента охватывать максимум выставочной аудитории.

Отдел внешнеэкономической деятельности АО «ЮМЭК» отвечает за продвижение продукции завода за рубежом. Прежде всего, специалисты компании организуют участие в международных выставках и конференциях, среди которых CIGRE, INMR, размещают рекламу в иностранных СМИ и гидах покупателя, что позволяет привлечь внимание зарубежной аудитории. Благодаря активному участию в международных выставках, повысилась узнаваемость бренда АО «ЮМЭК».

ПО «ФОРЭНЕРГО» выпускает ряд общих каталогов с продукцией компаний, входящих в Объединение с разделением по классам напряжения и брендовые каталоги, в том числе и каталог «ЮМЭК». Подход с выпуском общих каталогов также позволяет сэкономить бюджет и сделать каталог наиболее удобным, так как ни у одного производителя нет издания, где бы была собрана арматура, изоляторы и инструмент от 0,4 до 1150 кВ. Необходимо отметить, что каталог продукции также выпускается и на английском языке.

Таким образом, АО «ЮМЭК» не имеет собственного департамента по развитию и маркетингу, а делегирует эти полномочия своей головной компании «ФОРЭНЕРГО», которая в свою очередь занимается продвижением продукции АО «ЮМЭК» в комплексе с сопутствующими товарами, что вызывает повышенный интерес у покупателей. Помимо продвижения на отечественном рынке и рынке стран СНГ, руководство завода уделяет особое внимание маркетинговой деятельности, направленной на иностранную аудиторию, а именно на проектировщиков и строителей линий. Грамотная маркетинговая политика позволяет повысить узнаваемость бренда, заинтересовать новых покупателей и удержать уже имеющихся клиентов.

Анализ персонала и системы управления

В условиях экономического производства возрастает роль эффективного управления человеческими ресурсами, основная цель которого это обеспечение предприятия сотрудниками, имеющими необходимые квалификацию и опыт, грамотное использование кадров и повышение уровня производительности труда. Эффективное управление персоналом позволяет увеличить объем производств, эффективность рабочего процесса, а также снизить себестоимость изготовленной продукции за счет уменьшения брака, что повлечет увеличение прибыли.

Анализ эффективности использования персонала следует начать с изучения структуры предприятия по категориям (руководители, производственные сотрудники), необходимо понять, полностью ли предприятие обеспечено

квалифицированными сотрудниками или есть дефицит специалистов, а также определить уровень текучести кадров.

В таблице 2 представлена информация по обеспеченности персонала завода АО «ЮМЭК», на основании которой и проводится анализ эффективности использования кадров.

Таблица 2 – Обеспеченность персоналом АО «ЮМЭК» за 2017 год

Показатель	Плановая численность	Фактическая численность	Абсолютное отклонение	Отклонение, %
Среднесписочная численность, всего	258	242	16	-6
Рабочие	215	200	15	-7
Руководители	43	42	1	-2,4

В целом по предприятию и по категориям отклонение численности не превышает 10 %. Тем не менее, по категории рабочие оно составляет практически 7 % , что говорит о том, что есть свободные вакансии, которые не закрываются длительное время, это может быть связано, например, с низкой заработной платой или автоматизацией производства.

Распределения кадров АО «ЮМЭК» по гендерному признаку представлено в таблице 3.

Таблица 3– Гендерная структура работников АО «ЮМЭК»

На 01.01.2015				На 01.01.2016				На 01.01.2017			
Женщин		Мужчин		Женщин		Мужчин		Женщин		Мужчин	
260				250				242			
чел	%	чел	%	чел	%	чел	%	чел	%	чел	%
72	27,7	188	72,3	65	26	185	74	63	26	179	74

Анализ структуры персонала по гендерному признаку за последние три года показал, что на заводе работают в основном мужчины, это значит, что потери рабочего времени незначительные, так как мужчины реже берут больничные и отгулы по семейным обстоятельствам.

В 2016 году среднесписочная численность снизилась на 10 человек, а в 2017 году на 8 человек. Данные по возрастной структуре персонала представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Возрастная структура сотрудников АО «ЮМЭК»

Показатель	В том числе по категориям		
	Всего, чел.	Рабочие, чел.	Руководители, чел.
Среднесписочная численность сотрудников	242	200	42
Возрастной состав			
18 – 29 лет	76	76	0
30 – 39 лет	95	83	12
40 – 49 лет	64	41	23
50 – 59 лет	7	0	7
60 лет и старше	0	0	0

Наиболее большой процент (39,2 %) составляют работники в возрасте от 30 до 39 лет – 95 человек, 31,4 % кадров – это молодежь в возрасте от 18 до 29 лет и 26,4 % сотрудников от 30 до 39 лет. Наименьший процент составляют люди в возрасте от 50 до 59 лет – 7 человек – 2,9%. Команда АО «ЮМЭК» молодая и амбициозная, что говорит об эффективности труда.

Рассмотрим структуру персонала по образованию, которая представлена в таблице 5.

Таблица 5 - Структура персонала по уровню образования на 2017 год

Образование	Количество человек
Высшее образование	162
Среднее профессиональное	72
Среднее общее	8

Анализ сотрудников по уровню образования показал, что высшее образование имеют 162 человека, среднее профессиональное – 72 человека. Таким образом, можно сделать вывод, что команда АО «ЮМЭК» это профессионалы своего дела.

Особенностью кадровой политики АО «ЮМЭК» является существование семейных династий. По данным департамента по персоналу, 54% сотрудников работают на предприятия с момента его запуска, то есть уже на протяжении

10 лет; 32 % персонала работают на заводе не менее 5 лет. Полученные результаты обусловлены, прежде всего, соблюдением социальных гарантий для персонала, к которым относятся компенсации за не отгулянный отпуск, оплата отпуска по болезни, выплата единовременных пособий при увольнении по сокращению штатов и т.д.

SWOT–анализ АО «ЮМЭК»

Всем предприятиям следует задуматься о будущем и разработать долговременные стратегии, которые позволили бы оперативно реагировать на изменения рынка. Каждое предприятие должно выбрать свой путь развития с учетом специфики условий, в которых оно функционирует; возможностей, которыми оно располагает; целей, которые оно преследует и средств, которыми оно обладает.

Для того, чтобы определить сильные и слабые стороны внутренней среды АО «ЮМЭК», а также выявить благоприятные возможности и потенциальные угрозы, содержащиеся во внешней по отношению к заводу среде, был проведен стратегический анализ (SWOT).

Модель «SWOT – анализа» появилась в 1960–х годах и связано с именем Альберта Хамфри – консультанта по менеджменту из США, который стал основоположником данной модели. Позднее, Хайнц Вейрих разработал матрицу SWOT. Модель «SWOT – анализа» является до сих пор популярной и именно с нее начинается анализ деятельности предприятия.

В результате сопоставления сильных и слабых внутренних факторов региона с возможностями и угрозами внешней среды была сформирована матрицу SWOT (таблица 6). Для удобства проведения параллелей таблица была разделена на 4 квадранта. Проанализировав полученную информацию, распределим ее по квадрантам. Стоит отметить, что анализ не требует больших временных затрат и построение SWOT матрицы является заключительным этапом в построении

SWOT–анализа функционирования предприятия, которая помогает сделать правильные выводы.

Таблица 6– Матрица SWOT–анализа АО «ЮМЭК»

Внутренние факторы	Внешние факторы
Сильные стороны	Благоприятные возможности
<ul style="list-style-type: none"> • Современное оборудование; • Высококвалифицированные специалисты; • Налаженные связи с поставщиками; • Наличие постоянных клиентов; • Хорошая репутация у покупателей; • Гибкая ценовая политика; • Широкий ассортимент продукции; • Наличие протоколов испытаний продукции в международных лабораториях; • Применение RTVпокрытия; • Быстрая возможность перехода производства с одного типа изоляторов на другой в зависимости от спроса; • Налаженная система логистики. 	<ul style="list-style-type: none"> • Выход на новые рынки; • Приобретение нового оборудования; • Расширение номенклатуры выпускаемой продукции; • Ноу–хао в выпуске новой продукции; • Появление новых постоянных клиентов; • Государственная поддержка отрасли; • Участие в государственных проектах; • Получение положительных результатов испытаний отдельных типов изоляторов и гирлянд изоляторов в международных испытательных центрах и лабораториях; • Открытие складов готовой продукции в Европе; • Закрытие ряда заводов в Китае; • Строительство скоростной железной дороги между Екатеринбургом и Челябинском.
Слабые стороны	Потенциальные угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Качество продукции напрямую зависит от качества сырья; • Нестабильность спроса на экспорт; • Зависимость от курса валют; • Удаленность от крупных городов; • Износ оборудования, потеря времени, материала из-за постоянных перестроек производства. • Коррупция в сфере государственных закупок; • Длительный цикл разработки и внедрения новых типов продукции; • Недостаточно развита филиальная сеть; • Отсутствие собственного автопарка; • Отсутствие опыта маркетинговых исследований. 	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение цен на сырье; • Повышение налогов; • Изменение стандартов (ГОСТ, IEC, ANSI); • Появление товаров – заменителей; • Появление новой технологии производства; • Усиление конкуренции со стороны импорта; • Снижение экспорта (усиление протекционизма в странах–импортерах); • Ужесточение конкуренции между компаниями; • Экономический кризис; • «Потеря» внимания целевой аудитории.

- Анализ сильных сторон предприятия и его внешних возможностей:

Благодаря тому, что у предприятия АО «ЮМЭК» уже есть опыт работы на рынке в странах ближнего зарубежья и на этом рынке у него сформировалась хорошая репутация, АО «ЮМЭК» может осваивать новые для себя рынки, а также завоевывать большую аудиторию в тех странах, в которых он уже присутствует, в первую очередь этому поспособствует получение протоколов испытаний как на отдельные типы продукции, так и на гирлянды изоляторов. В соответствии с правилами проведения международных тендеров, чтобы получить право на участие, поставщик должен предоставить протоколы испытаний (проведенные в независимых международных испытательных центрах и лабораториях) на гирлянды изоляторов и подтвердить успешный опыт поставок, который не должен быть менее 10 лет. В 2018 году АО «ЮМЭК» успешно перешагнул этот барьер и готов обеспечивать качественной продукцией страны дальнего зарубежья.

АО «ЮМЭК» уже имеет долгосрочные партнерские отношения с компаниями из Азии и отлаженную логистику, но, чтобы увеличить объемы поставок в страны азиатско-тихоокеанского региона, необходимо сократить время доставки, поэтому строительство высокоскоростной железнодорожной магистрали Челябинск – Екатеринбург позволит ускорить прохождение контейнеров с продукцией по данному участку пути.

К тому же, гибкая ценовая политика в совокупности с высоким качеством продукции могут привлечь новых клиентов, удержать которых поможет организация складских помещений в различных регионах, чтобы сократить расходы на доставку и сократить время поставки, так как зачастую эти 2 фактора являются решающими при выборе поставщика. Как правило, если изоляторы покупаются для ремонта крупных линий электропередач, Министерство энергетики страны утверждает график отключения электричества, поэтому поставка изоляторов должна осуществляться строго в установленный в договоре срок, но при выборе доставки продукции морскими контейнерами нет гарантии поставки в срок.

На сегодняшний день все большую популярность набирает RTV покрытие для стеклянных изоляторов. Гидрофобное покрытие (RTV) придает стеклянным изоляторам свойства полимерных при сохранении преимуществ закаленного стекла. При нанесении на изолятор полимерного покрытия характеристики изолятора не изменяются, но улучшаются его эксплуатационные свойства в загрязненных районах, а именно повышаются разрядные характеристики, исключается необходимость чистки и мойки гирлянд изоляторов, за счет чего снижаются затраты на эксплуатацию линий. Так как данное покрытие появилось совершенно недавно, и существуют всего 2 производителя покрытия такого рода, к тому же нет стандарта, которому оно должно соответствовать, у АО «ЮМЭК» есть уникальная возможность заключить эксклюзивное соглашение с компанией-производителем покрытия и, задействовав свои инженерные кадры, усовершенствовать свойства стеклянных изоляторов путем подбора специального состава покрытия. Это позволит вывести на рынок новый уникальный продукт и занять нишу первыми.

- Анализ слабых сторон предприятия и его возможностей:

К сожалению, поставка изоляторов на экспорт пока еще не носит систематичный характер, хотя уже имеются постоянные заказчики. Одна из возможных причин – это большое количество предложений от китайских конкурентов. Однако, в последние 2 года число заводов, производящих стеклянные изоляторы стремительно сокращается, многие предприятия останавливают печи, так как местный рынок переполнен, а чтобы поставлять изоляторы на экспорт, необходимо иметь все необходимые сертификаты и протоколы, поэтому лишь немногие заводы могут преодолеть этот барьер. Стоит отметить, что те предприятия, которые все-таки выходят на мировой рынок, чтобы заработать хоть что-нибудь и переждать сложную ситуацию на местном рынке, сильно занижают цену. Поэтому, закрытие заводов в Китае (наиболее реальная перспектива, чем закрытие заводов в Европе) позволит переманить

клиентов и завоевать их внимание, предложив лучшее качество по оптимальной цене.

Участие в государственных тендерах позволит загрузить предприятие и получить выручку в рублях, таким образом, на внешний рынок уйдет меньше продукции в валюте и курсовая разница не станет серьезной проблемой в случае обрушения курса рубля.

- Анализ слабых сторон предприятия и внешних угроз:

Повышение цен на сырье спровоцирует поиск нового поставщика, соответственно новая продукция будет другого качества и есть вероятность, что пострадает качество конечного продукта-изолятора, чтобы этого не допустить, необходимо будет провести дополнительные испытания, а это в свою очередь займет время и увеличит издержки.

При появлении новой технологии производства, заводские технологии и мощности перестанут соответствовать новым стандартам, а перестройка производства в соответствии с новыми стандартами и внедрение новых норм займет длительное время, что приведет к простоям оборудования, поэтому необходимо отслеживать тенденции на рынке, участвовать в технических конференциях, семинарах и быть в курсе всех изменений, чтобы успеть перестроиться до внедрения новых стандартов.

Отсутствие собственного автопарка и складских помещений за пределами Российской Федерации могут повлечь за собой угрозу «потери» внимания иностранных заказчиков. Как уже упоминалось выше, основные критерии выбора поставщика – это срок поставки и цена, поэтому заказчик ищет такого поставщика, который бы смог в максимально короткие сроки привезти товар. Так как АО «ЮМЭК» не имеет собственного автопарка, то вынужден заключать договора с транспортными компаниями, а те в свою очередь с другими подрядчиками, в результате в предпраздничные сезоны практически невозможно найти транспорт, чтобы доставить груз вовремя и соблюсти договорные обязательства. В то же время, при отсутствии складских помещений,

АО «ЮМЭК» не может предложить поставку изоляторов иностранным потребителям из наличия на их территории, поэтому заказчики переключаются на другого поставщика, который может быстро обеспечить продукцией в короткий срок и по более низкой цене. К тому же, для ремонта линий требуется небольшое количество изоляторов (в зависимости от длины и состояния линии), поэтому отгружать малое количество просто невыгодно – транспортные расходы будут очень велики.

- Анализ сильных сторон предприятия и внешних угроз:

При появлении новой технологии производства предприятие сможет легко перестроиться благодаря своей способности обновления оборудования без остановки производственного процесса и высококвалифицированному персоналу.

Усиление конкуренции со стороны импорта – серьезная угроза для предприятия. На сегодняшний день, на российский рынок пытаются выйти китайские производители с низкими ценами и итальянские производители подвесных стеклянных изоляторов с мировым именем и большим опытом работы, но АО «ЮМЭК» установил хорошие долгосрочные отношения с заказчиками и зарекомендовал себя в качестве надежного поставщика, поэтому при проведении грамотной политики менеджерами АО «ЮМЭК» удастся удержать существующие позиции.

Применение RTVпокрытия даст АО «ЮМЭК» неоспоримое преимущество перед полимерными изоляторами, поэтому вероятность появления товаров-заменителей оценивается как низкая. Тем не менее, необходимо проводить мониторинг рынка, чтобы избежать неожиданного появления конкурентов.

Выводы по главе 1:

АО «ЮМЭК» было создано в 2008 году в городе Южноуральск, Челябинской области. Предприятие специализируется на производстве подвесных стеклянных изоляторов, которые применяются при строительстве и ремонте линий электропередач. АО «ЮМЭК» уже освоило отечественный рынок и в настоящее

время активно развивает внешнеэкономическую деятельность. На сегодняшний день на предприятии работает 242 человека.

На предприятии используется современное оборудование, действует собственный испытательный центр, высокое качество продукции АО «ЮМЭК» подтверждено сертификатами международных лабораторий, ведется разработка инновационных типов изоляторов, которые внедряются в проекты строительства новых линий электропередач.

Однако, наличие серьезного конкурента в России не позволяет предприятию диктовать свои условия рынку. Так как АО «ЮМЭК» было создано 10 лет назад, то предприятие не имеет большого опыта поставок, поэтому крупные проекты строительства новых линий пока остаются недоступны.

К тому же, в последнее время наблюдается тенденция появления иностранных конкурентов на российском рынке, в первую очередь это китайские и итальянские производители стеклянных изоляторов, которые делают акцент либо на низкую стоимость, либо на мировую известность бренда. АО «ЮМЭК» приходится функционировать в агрессивной внешней среде, поэтому необходимо провести анализ его устойчивости, чтобы спрогнозировать дальнейшее развитие предприятия.

2 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Управление устойчивым развитием: понятие, элементы процесса,
роль в современном менеджменте

В условиях глобализации экономики и возникновения жесточайшей конкуренции, которая характеризуется столкновением интересов международных компаний и стремительно сокращающимся жизненным циклом товаров, основой выживания фирм является их гибкость и умение приспособиться к любой ситуации. В связи с чем возникает проблема устойчивого развития корпораций.

Впервые суть концепции устойчивого развития была определена на конференции ООН, посвященной вопросам окружающей среды в Стокгольме в 1972 году. Затем, уже в 1992 году на конференции ООН в Рио-де-Жанейро термин «устойчивое развитие» был использован «в качестве названия новой концепции существования всего человечества. Концепция устойчивого развития была сформулирована как способ преодоления главной для современной цивилизации экологической угрозы, существовавшей в виде некой теоретически обоснованной опасности, осознаваемой сравнительно узким кругом ученых и политиков и связанной с перенаселением, с невозполнимым расходом природных ресурсов и с загрязнением окружающей среды» [32]. На Конференции в результате совместной работы были подготовлены и утверждены три основополагающих документа, самым значимым из которых стала Декларация по окружающей среде и развитию, в которой провозглашались обязательства государств по главным принципам достижения странами устойчивого развития и безопасного будущего. Декларация содержит 27 пунктов (принципов) и была написана по образцу Стокгольмской Декларации, хотя содержит изменения, которые произошли в мире за 20 лет. Основная идея документа – это идея устойчивого развития («устойчивое развитие» – модель движения вперед, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения будущих поколений такой возможности»

[72]). Также была сделана попытка определить общие контуры новой модели межгосударственного сотрудничества – «глобального партнерства в целях сохранения, защиты и восстановления чистоты и целостности экосистемы Земли» [72].

В настоящее время проблема устойчивого развития снова выходит на первый план, задает направление стратегической политики, как отдельной фирмы, так и государства в целом.

Стоит обратить внимание, что отечественное определение этого термина отличается от его иностранной трактовки, оно не в полном объеме отражает суть понятия, а именно «устойчивое развитие» понимается как постоянный, стабильный рост. В европейских языках, например, в английском языке понятие «sustainable development» или в немецком языке «nachhaltige Entwicklung» имеет более узкий смысл – продолжающееся развитие.

В России концепция устойчивого развития только начинает своё становление. Проанализировав работы российских исследователей, в которых они оперируют термином «устойчивое развитие», можно сделать вывод, что в основном внимание уделяется лишь отдельным компонентам экономической устойчивости – финансовой, производственной и т.д. В то время как в сумме все эти составляющие не рассматриваются. Именно этим и объясняется многообразие подходов.

Сторонники первого подхода считают, что устойчивое развитие промышленного предприятия представляет собой взаимосвязь экономической устойчивости и способности хозяйственного субъекта функционировать в условиях изменяющейся окружающей среды. Поэтому, данное понятие следует трактовать, как возможность предприятия приспособливаться к новым условиям работы, принимая во внимание изменения внешней и внутренней среды или способность сохранять уже ранее достигнутое состояние развития.

Например, «М.А. Федотова полагает, что высшей формой устойчивости является устойчивость сопротивления. Это состояние равновесия предприятия,

которое сохраняется, несмотря на влияние внешних и внутренних факторов, выводящих предприятие из равновесия» [55, с. 15]. В то время как «Г.С. Мерзликина утверждает, что понятие устойчивости фирмы (предприятия) рассматривается как состояние ее равновесия, которое предполагает ее адаптивность к изменениям, в первую очередь, внешней среды. В данном случае уместно отметить, что сама изменчивость внутренней среды фирмы – это реакция на воздействие внешней среды» [35, с. 28]. «Д.Б. Лаврушин полагает, что устойчивое развитие это состояние функционирования предприятия, характеризуемое постоянством или положительным изменением устойчивости, сформировавшейся под действием системы внешних и внутренних факторов, за определенные отчетные периоды времени» [31, с. 64]. Исследователь предлагает рассматривать устойчивое развитие не только в экономическом контексте, но и обратить внимание на социальную устойчивость предприятия.

Проанализировав несколько подходов к определению понятия «устойчивое развитие», следует обобщить, что устойчивость функционирования предприятия рассматривается, как его способность защитить себя от влияния факторов окружающей среды, при этом продолжая успешно развиваться.

Кроме того, многие исследователи связывают определение экономической устойчивости с производственной деятельностью предприятия как фактором внутренней среды функционирования предприятия. «Е.С. Мозговая считает, что устойчивое развитие – это его непрерывность, обеспечиваемая непрерывностью процесса количественных накоплений изменений» [36, с. 127]. «Е.В. Шеврина полагает, что «экономическая устойчивость – это способность предприятия в относительно длительный период времени сохранять и наращивать собственный производственный потенциал с целью сохранения занимаемого сегмента рынка» [64, с. 11].

Обращаем внимание, что устойчивое развитие подразумевает не только удержание достигнутого уровня развития, но и динамичное развитие в дальнейшем.

Д.А. Плетнев и Е.В. Николаева в своих трудах опираются на стейкхолдерскую теорию, согласно которой стратегия развития фирмы формируется за счет заинтересованных сторон [43].

Второй подход к определению понятия «устойчивое развитие» основывается на том, что основной характеристикой устойчивого развития считается безубыточность предприятия, т.е. связан с финансовым состоянием корпорации. «В своих работах А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфуллин пишут, что финансовая устойчивость предприятия – это определенное состояние его счетов, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [67, с. 115], а Б. Райзберг определяет устойчивость предприятия как «финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам» [46, с. 579].

В.Д. Камаев считает, что под устойчивостью предприятия следует понимать получение стабильных доходов от его деятельности, так как это основная цель всех предпринимателей. В то время как А.В. Севастьянов говорит о том, что предприятие можно считать устойчивым, если его доходы превышают расходы.

Анализируя второй подход, можно сделать вывод, что исследователи уделяют достаточно большое внимание именно устойчивому развитию предприятия, однако акцент делают именно на экономическую и финансовую составляющую, в то время как другие аспекты просто не рассматриваются. В то время как именно экономическая устойчивость является результатом финансовой, производственной и коммерческой деятельности предприятия.

Однако, можно выделить еще один подход, представители которого придерживаются мнения, что экономическая устойчивость неразрывно связана с экономическим равновесием, стабильностью и надежностью финансово-хозяйственной деятельности. Например, А.В. Каспиров утверждает, что наиболее устойчивым предприятием является, то, которое подвержено наименьшим

изменениям при условии влияния на него равных по силе внешним и внутренним факторам.

По мнению В.А. Медведева предприятие можно считать устойчивым, если соблюдается баланс экономических ресурсов, обеспечивающих стабильное получение прибыли и нормальные условия для увеличения производства в будущем, при этом учитывается влияние внешних и внутренних факторов.

В рамках данного подхода понятие «устойчивость» является синонимом «стабильности», «равновесия». Отмечается, что устойчивость предприятия должна подразумевать оперативное реагирование на изменения, но не с целью их предотвращения, а с целью собственного развития и роста.

Сторонники другого подхода считают, что категория устойчивого развития предприятия на практике обозначает совокупность качественных и количественных характеристик производительных сил, экономических, производственных и социальных отношений в условиях функционирования и развития экономики промышленного предприятия, а также показателей их эффективного применения. В этом подходе рассматривается устойчивое развитие только с позиции соответствия заданным показателям оценки функционирования предприятия.

Так, «Л.В. Волкова трактует термин «устойчивое развитие предприятия» как такой режим его функционирования, при котором, безусловно, выполняются оперативные, текущие и стратегические планы работы предприятия за счет реализации на регулярной основе мер по предупреждению, выявлению и устранению рыночных угроз для выполнения плана, а также максимально быстрой ликвидации отклонений от плана, вызванных этими угрозами» [15, с. 9].

В то время как А.О. Каммаев полагает, что устойчивость предприятия является состоянием сложной экономической системы, при котором деятельность предприятия остается рентабельной, а самофинансирование способствует стабильному развитию в условиях постоянно изменяющейся внешней среды.

В этом подходе основное внимание уделяется рентабельности, стабильности получения прибыли и эффективному использованию ресурсов предприятия.

Применительно к бизнес-структурам, участие в устойчивом развитии означает понимание долгосрочных проблем нашей планеты и принятие их во внимание в стратегии и практике. Однако, устойчивость предполагает далеко не только ответственность бизнеса в смысле защиты окружающей среды. Проблема устойчивого развития касается бизнеса во всех сферах: социальной, экономической, экологической и культурной. К социальным аспектам устойчивости можно отнести решение предприятием вопросов бедности, занятости населения и соблюдения прав человека. В экономическом плане устойчивость должна обеспечиваться за счет возможности удовлетворять экономические потребности (для корпораций – это получение прибыли, для людей – это питание, проживание, предметы быта). С экологической точки зрения – необходимо защищать и восстанавливать окружающую среду (постоянно отслеживать изменения климата, рационально использовать ресурсов). В культурном плане устойчивость предприятия определяет поддержку и осознание ценности многообразия, обеспечивающее идентификацию сообществ и сохранение традиций)[73].

А.В. Шмидт, доктор экономических наук, считает, что «устойчивость промышленных предприятий как открытых целеориентированных социально-экономических систем можно определить, как способность достигать запланированных результатов с заданными характеристиками возможных отклонений, а также способность к эффективному функционированию и развитию относительно поставленной цели, несмотря на отклоняющие воздействия возмущающих факторов внешней среды различного генезиса» [70]. В то же время, по мнению Андрея Владимировича, устойчивое экономическое развитие – это «проявление способности промышленного предприятия, находящегося под воздействием возмущающих факторов макро-, мезо- и микросреды с высокой степенью вариабельности, достигать соответствующей цели путем

совершенствования внутренней институциональной среды либо упреждения и/или адаптации промышленного предприятия к возмущающим воздействиям внешней и внутренней среды» [71].

Под термином «финансово-экономическая устойчивость промышленного предприятия» Т.А. Худякова предложила понимать «динамическую способность промышленного предприятия достигать запланированного уровня ликвидности и финансовой независимости, а также запланированного уровня результирующих экономических показателей деятельности предприятия с заданными характеристиками возможных отклонений, определенных на этапе целеполагания, на основе превентивных мер и адаптационных принципов управления» [63].

К сожалению, в отечественной научной литературе нет определения понятия «устойчивое развитие», которое бы удовлетворяло всех ученых. Однако категория «устойчивость» используется в различных дисциплинах и научных работах и, как правило, имеет несколько трактовок, различающихся по смыслу.

Зарубежные исследователи Г. Дейли и Р. Костаноза в своих трудах определяют сущность устойчивого развития как «развитие без роста», по их мнению, валовый экономический рост не должен выходить за допустимые границы системы жизнеобеспечения.

Д. Сакс, известный американский экономист, определяет концепцию устойчивого развития как «социально инклюзивное и экологически устойчивое экономическое развитие», но в то же время считает, что помимо 3 основных составляющих устойчивого развития (экологической, экономической и социальной), необходимо учитывать еще одну – административную, так как в зависимости от принятых управленцами решений, будет зависеть реализация поставленных целей устойчивого развития.

Дж. Элкингтон, экономист и предприниматель из Соединенных Штатов Америки, предложил рассматривать устойчивое развитие корпорации как реализацию «беспроектной корпоративной стратегии», а именно анализу

рисков, поиску выгоды. Огромный вклад в развитие данной мысли внесли Р. Штойрер, Т. Диллинс, К.Хокертс.

М. Портер, М. Краймер, А. Кэрролл считают, что реализация концепции устойчивого развития немыслима без создания кластеров. Под кластерами принято понимать географически сконцентрированные группы однородных компаний и предприятий, а также другие организации, каким-либо образом связанные с деятельностью этих компаний и предприятий. Данная теория помогает анализировать проблему устойчивости на микро- и мезо-уровнях, что позволяет вовремя скорректировать деятельность корпорации и обеспечить устойчивое развитие.

Таким образом, можно сделать вывод, что, не смотря на многообразие подходов и мнений, понятие «устойчивое развитие» не имеет общепризнанного единого определения. Отмечается, что устойчивое развитие предприятия – это понятие многогранное, оно включает в себя различные аспекты функционирования предприятия, в частности производственные, финансовые, инвестиционные, социальные и определяет взаимосвязь с внутренними и внешними факторами. Следовательно, концепция устойчивого развития предполагает баланс жизнедеятельности человека как в окружающей среде, так в социальной сфере и экономике.

Предлагается трактовать понятие «устойчивое развитие предприятия» как способность хозяйственной системы сохранять и наращивать собственный производственный потенциал за счет эффективного использования имеющихся ресурсов, оперативного реагирования на изменения внешней и внутренней среды, минимизации влияния на биосферу и решения социальных задач.

Анализ методологического инструментария оценки устойчивого развития промышленного предприятия

Устойчивое развитие играет важную роль в управлении деятельностью современных предприятий. Показатели устойчивого развития имеют широкое применение на практике. В частности, они используются для формирования портфеля социально-ответственного инвестирования, финансовых инструментов, идентификации лидеров в области устойчивого развития, сравнения опыта различных предприятий, а также для оценки доходности. Принято выделять индикаторы и индексы устойчивого развития.

Индикаторами устойчивого развития называют показатели, выводимые из первичной информации, которые позволяют судить о состоянии и изменениях параметров устойчивого развития (экологических, экономических, социальных). Индексы устойчивого развития – это комплексные показатели, получаемые в результате суммирования нескольких индикаторов между собой или с другими показателями.

Оценка экономической устойчивости промышленного предприятия – сложная задача. Ведущие мировые ученые и исследователи предлагают различные методологические подходы к определению экономической сущности этой категории.

Некоторые отечественные исследователи полагают, что это понятие неразрывно связано с категорией «финансовая устойчивость», при этом основной акцент делают на результативную сторону финансовой деятельности предприятия. В связи с этим для оценки устойчивости промышленных предприятий считают целесообразным использовать оценку их финансовой устойчивости. Другие ученые считают, что помимо «финансовой устойчивости», необходимо принимать во внимание и другие аспекты экономической устойчивости, а именно экологическую устойчивость, социальную устойчивость, производственную устойчивость, инвестиционно-инновационную устойчивость и т.д.). Однако для оценки данных аспектов необходимо использовать целый

комплекс показателей, которые характеризуют различные сферы деятельности предприятия и уровень его адаптации к изменениям внешней среды.

В данной работе будет представлена методика оценки экономической устойчивости промышленного предприятия по трем направлениям: анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности, анализ платежеспособности предприятия и анализ производственной функции Кобба-Дугласа.

Финансовая устойчивость является одним из аспектов финансового анализа промышленного предприятия. На сегодняшний день существует множество трактовок данного определения, некоторые из которых представлены ниже.

А.В. Захарян рассматривает финансовую устойчивость как основной компонент общей устойчивости предприятия, так как именно она является характерным показателем стабильно образующегося превышения доходов над расходами.

Ч.В. Керимова полагает, что финансовая устойчивость является индикатором способности организации не только производить требуемую рынком продукцию в короткий срок, но и возможность продолжения функционирования в будущем, а также перераспределения прибыли в целях развития и наращивания оборотов хозяйственного субъекта.

Таким образом, все вышеперечисленные трактовки термина «финансовая устойчивость» можно обобщить: финансовая устойчивость – это степень независимости от заемных источников финансирования. Разберемся подробнее в данном определении. Степень независимости означает, насколько предприятие свободно может маневрировать своими ресурсами, чтобы генерировать прибыль.

К заемным источникам финансирования деятельности предприятия относятся кредиты, займы и кредиторская задолженность. Кредиты и займы традиционно подразделяются на долгосрочные и краткосрочные (именно таким образом они представлены в бухгалтерском балансе).

Долгосрочные заемные средства предприятия, как правило, привлекают для каких-либо масштабных целей, для инвестирования и будущего развития.

Например, для приобретения инвестиционных активов (покупка дорогостоящих основных средств или строительство масштабных объектов, ввод которых в эксплуатацию требует длительного времени). Таким образом, если в пассиве баланса предприятия имеются долгосрочные заемные средства, то это не означает, что предприятие финансово неустойчиво.

Краткосрочные заемные средства привлекаются для пополнения оборотных активов (закупки товарно–материальных ценностей, погашения других заемных средств или кредиторской задолженности). Таким образом, ситуация, в которой предприятие имеет на балансе постоянно растущую величину краткосрочных заемных средств, отрицательно характеризует его финансовую устойчивость.

Для проведения анализа финансовой устойчивости необходимо рассчитать абсолютные показатели, а именно собственные оборотные средства, функционирующий капитал и общую величину источников финансирования.

Показатель «собственные оборотные средства» рассчитывается как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами. Предприятие является финансово устойчивым, если его внеоборотные активы сформированы из собственного капитала, так как для производственных предприятий именно собственный капитал является основой бизнеса.

Для того, чтобы провести анализ финансовой устойчивости, необходимо четко понимать, что следует понимать в качестве «собственного капитала» из информации, представленной в бухгалтерском балансе.

Некоторые экономисты предлагают включать в состав собственного капитала только статьи из третьего раздела бухгалтерского баланса «Капитал и резервы». Другие исследователи настаивают на том, чтобы принимать во внимание и статью из пятого раздела «Доходы будущих периодов».

Второй абсолютный показатель финансовой устойчивости – это функционирующий капитал, который рассчитывается как разница между собственным капиталом, увеличенным на величину долгосрочных заемных средств, и внеоборотными активами. В то время как сумма собственного капитала

и долгосрочных заемных средства принято определять как «перманентный» капитал, а именно капитал, который был вложен в деятельность компании на длительный промежуток времени.

Еще один абсолютный показатель финансовой устойчивости – это общая величина источников финансирования, которую можно посчитать, если из суммы «перманентного» капитала и краткосрочных заемных средств вычесть внеоборотные активы.

При условии, что все вышеупомянутые показатели будут иметь положительные значения, можно считать состояние системы идеальным.

Затем следует сравнить показатели собственных оборотных средств, функционирующего капитала и общую величину для проведения следующего этапа оценки финансовой устойчивости промышленного предприятия. При условии, что все три сравнения будут иметь положительные значения, то можно считать, что предприятие обладает абсолютной финансовой устойчивостью.

Если при этом все три сравнения будут положительны, можно будет говорить об абсолютной финансовой устойчивости. Однако, можно сделать два вывода из этого суждения. На первый взгляд, если предприятие не использует внешние источники финансирования, то это хорошо, хотя существует и противоположная точка зрения, если предприятие не использует заемные средства, то значит, оно и не умеет их эффективно использовать. Поэтому необходимо найти баланс между использованием собственных и заемных средств, в этом случае предприятие будет быстрее развиваться и генерировать прибыль.

Неустойчивое финансовое состояние предприятия характеризуется его неспособностью финансировать внеоборотные активы и запасы, так как не хватает собственного капитала и мало заемных средств. В то же время, если бесконтрольно заимствовать средства, это может стать причиной банкротства, но при эффективном управлении финансовыми ресурсами вполне возможно преодолеть трудности и вывести предприятие из предкризисной ситуации.

В случае, если все три показателя имеют отрицательные значения, это

означает, что предприятие находится в кризисном положении. Как правило, банкротство наступает, если предприятие не в состоянии рассчитаться с кредиторами и в структуре баланса преобладают краткосрочные заемные источники, кроме того ситуация может ухудшиться, если предприятие начинает работать в убыток.

Существует несколько вариантов проведения анализа ликвидности и платежеспособности промышленного предприятия. Тем не менее, предлагается сначала провести анализ ликвидности баланса и анализ платежеспособности с помощью расчета специальных коэффициентов.

Первым этапом анализа ликвидности и платежеспособности является оценка качества исходных данных, поэтому прежде чем приступать к анализу, необходимо проверить достоверность информации, используемой при анализе, так как от этого будет зависеть результат и объективность исследования. Следует использовать первоисточники, так как именно в них отражены наиболее актуальные, точные и полные сведения (Приложение А).

Анализ баланса ликвидности – следующий этап исследования. Необходимо сгруппировать статьи активов и пассивов по конкретным признакам и сопоставить их. Полученная информация представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Группировка активов и пассивов

Активы (по степени ликвидности)	«эталонные» неравенства	Пассивы (по степени срочности платежа)
A1 — «Наиболее ликвидные»	>	П1 — «Наиболее срочные»
A2 — «Быстро реализуемые»	>	П2 — «Краткосрочные»
A3 — «Медленно реализуемые»	>	П3 — «Долгосрочные»
A4 — «Трудно реализуемые»	<	П4 — «Постоянные»

Неравенство $A1 > П1$ отражает соотношение текущих поступлений и платежей. Сравнение показателей быстро реализуемых активов и краткосрочных пассивов позволяет узнать увеличится или уменьшится текущая ликвидность в дальнейшем. Сравнение показателей третьей строки позволяет увидеть перспективную ликвидность хозяйственного субъекта. Неравенство $A4 < П4$ имеет балансировочный характер, а его выполнение свидетельствует о наличии у

предприятия собственных оборотных средств.

Третий этап – расчет коэффициентов ликвидности предприятия содержит большое количество формул и расчетов.

Для оценки платежеспособности предприятия будут использоваться два основных коэффициента – коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности предприятия собственными средствами, специфика каждого из которых будет рассмотрена ниже.

Коэффициент текущей ликвидности – это один из важнейших финансовых показателей, так как он измеряет способность и возможность предприятия погасить краткосрочные обязательства за счет использования оборотных активов. Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение оборотных активов предприятия к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам и краткосрочной задолженности). Все данные необходимые для расчета можно взять в бухгалтерском балансе предприятия.

Необходимо понимать, что принято считать текущими активами и краткосрочными обязательствами предприятия.

К текущим активам следует относить:

- наличные деньги в кассе и на расчетных счетах;
- стоимость товарно–материальных запасов (которые имеют быструю оборачиваемость, <1 года);
- дебиторская задолженность нетто (разница между остатком дебиторской задолженности и резервом, созданным для покрытия безнадежных долгов);
- прочие текущие активы (ценные бумаги и расходы будущих периодов).

При оценке активов стоит учитывать тот факт, что не все они могут быть ликвидными, потому что активы могут быть рассчитаны на более длительный срок или обладают нулевой ликвидностью.

К краткосрочным обязательствам предприятия относятся:

- неоплаченные обязательства (расчеты с поставщиками);

- ссуды, имеющие сроки погашения в течение 1 года;
- прочие текущие краткосрочные обязательства.

Если значение коэффициента больше 1, это означает, что предприятие имеет достаточный объем свободных ресурсов, которые сформированы за счет свободных источников. Оптимальным считается значение коэффициента если оно больше 1 и меньше 2, так как это означает, что предприятие обладает хорошей платёжеспособностью. В том случае, если значение коэффициента больше 2, это указывает на то, что предприятие нерационально распоряжается своими средствами и неграмотно использует активы, что может также повлечь неблагоприятные последствия.

Следующий коэффициент, который следует учитывать при оценке платежеспособности – коэффициент абсолютной ликвидности, который представляет собой отношение денежных средств (как правило, это высоколиквидные активы) и текущих обязательств.

Оптимальным считается значение данного коэффициента в пределах от 0,2 до 0,5, если значение коэффициента выше, то это означает, что предприятие неэффективно использует денежные средства.

С ликвидностью неразрывно связан еще один коэффициент – коэффициент быстрой или срочной ликвидности – это способность предприятия за счет оборотных активов погашать текущие обязательства. Для расчета оборотных средств применяются только высоколиквидные и среднеликвидные текущие активы, например, деньги на оперативных счетах, дебиторская задолженность с коротким сроком погашения и т.д. Стоит отметить, что при расчете данного коэффициента незавершенное производство, запасы специальных материалов и полуфабрикатов не учитываются.

Предприятие обладает нормальным уровнем платежеспособности, если значение этого коэффициента равно 0,8. В том случае, если значение коэффициента текущей ликвидности находится в допустимых пределах, а значение коэффициента быстрой ликвидности гораздо ниже оптимального, это

означает, что предприятие может восстановить техническую платежеспособность, если сможет продать дебиторскую задолженность и складские запасы. Однако, так происходит не всегда.

Стоит отметить, что для получения более точной информации о состоянии ликвидности и платежеспособности предприятия, необходимо учитывать значения показателей платежеспособности, которые рассчитываются на основе информации, полученной из отчета о движении денежных средств, а не ограничиваться лишь бухгалтерским балансом.

На рисунке 5 представлены коэффициенты платёжеспособности, которые рассчитываются на основе данных о движении денежных средств.



Рисунок 5 - Коэффициенты ликвидности и платежеспособности

После того, как будут проведены расчеты вышеупомянутых показателей, необходимо оценить их динамику и сравнить полученные значения с нормативами. Для выявления факторов, которые оказывают значительное влияние на уровень ликвидности и платежеспособности предприятия предлагается провести факторный анализ ликвидности.

Определение потенциальной платежеспособности промышленного

предприятия является следующим этапом анализа ликвидности, так как снижение платежеспособности может повлечь за собой процедуру банкротства. На рисунке 6 представлен алгоритм определения потенциальной платёжеспособности предприятия.



Рисунок 6– Алгоритм определения потенциальной платежеспособности

Коэффициент обеспеченности предприятия собственными средствами – это отношение собственных средств минус внеоборотные активы и стоимость основных средств к фактической стоимости оборотных средств предприятия.

К оборотным средствам промышленного предприятия можно отнести материальные и производственные запасы, дебиторскую задолженность, готовую продукцию и незавершенное производство. Нормативное значение коэффициента равняется 0,1, если значение данного показателя меньше, то предприятие признается неплатежеспособным.

В том случае, если предприятие признается платежеспособным на основе проведенного анализа, то возникает необходимость рассчитать коэффициент платежеспособности на три месяца вперед. Стоит отметить, что если значение коэффициента больше 1, то предприятие вполне реально может сохранить платежеспособность; если значения коэффициента меньше 1, то вероятность потери платежеспособности в ближайшие три месяца крайне высокая.

Если после проведения анализа предприятие признается неплатежеспособным, необходимо рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности на ближайшие 6 месяцев. Если полученный результат больше 1, тогда предприятие вполне может восстановить утраченный уровень платежеспособности в течение 6 месяцев; если же значения коэффициента ниже 1, то предприятие не сможет восстановить прежний уровень платежеспособности.

Когда все необходимые показатели рассчитаны и сравнены с нормативными значениями, а их динамика проанализирована, тогда можно переходить к подведению итогов и предложению рекомендаций как к заключительному этапу анализа устойчивости предприятия. На данном этапе делается обобщение полученных в результате анализа данных о состоянии ликвидности и платежеспособности предприятия, выделяются позитивные и негативные тенденции, подробно изучаются факторы, оказывающие существенное влияние на платежеспособность предприятия. Затем на основе полученных выводов разрабатываются рекомендации по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Хотя методы определения платежеспособности предприятий существуют уже давно, споры по поводу ее оценки не утихают. Дело в том, что активы предприятия можно рассчитать на определенную дату, в то время как обязательства могут быть погашены за более длительный промежуток. Далее следует обратить внимание, что оценку активов предприятия по себестоимости нельзя использовать при расчетах цены реальной продажи, а это значит, что платежеспособность предприятия при наличии запасов в активе будет немного

меньше, чем есть на самом деле.

В заключении можно сказать, что анализ ликвидности и платежеспособности предприятия – это очень важные составляющие оценки финансового состояния предприятия, которые помогают оценить его способность расплачиваться по своим обязательствам перед кредиторами. Необходимо систематически отслеживать изменения ликвидности предприятия, чтобы сохранить сложившийся имидж компании, и, возможно, предотвратить банкротство.

Кроме оценки финансового состояния предприятия, большое внимание уделяется эффективности его управления. При условии, что в процессе производства формируется экономическое благосостояние, то основной целью хозяйственной деятельности предприятия является удовлетворение потребностей населения и улучшение его благосостояния. Уровень развития страны напрямую зависит от степени удовлетворения потребностей людей и от количества среднего класса населения. Улучшение благосостояния людей в процессе выпуска продукции можно объяснить с помощью производственной функции.

Труд и капитал являются основными факторами производства. Если соединить эти два фактора в определенной пропорции, то в результате получим какой-либо продукт. Производственная функция Кобба-Дугласа иллюстрирует технологическое соотношение объема труда и капитала для выпуска определенного количества продукции. Данная модель является двухфакторной, в 1927–1947 годах ее проверили статистическим методом два ученых – Чарльз Кобб и Пол Дуглас, в честь которых позднее ее и назвали.

В отличие от простых линейных функций, которые подходят только для описания короткого временного периода функционирования предприятия, производственная функция Кобба–Дугласа может использоваться для долгосрочного планирования.

Выводы по главе 2:

Во 2 главе были проанализированы различные современные подходы к трактовке понятия «устойчивое развитие», сформулировано определение

«устойчивое развитие промышленного предприятия», обобщены методики оценки устойчивости, подробно рассмотрены способы оценки ликвидности и платежеспособности предприятия, а также производственная функция Кобба–Дугласа.

3 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АО «ЮМЭК»

Оценка устойчивости АО «ЮМЭК»

Оценку устойчивости АО «ЮМЭК» предлагается начать с оценки имущественного состояния предприятия. Самый важный критерий оценки деятельности любого промышленного предприятия – это эффективность использования имущества, так как именно имущество гарантирует независимость и финансовую устойчивость. Для того, чтобы выявить имущественный потенциал необходимо провести анализ и выяснить, что входит в состав имущества, оценить эффективность его использования и выявить источник формирования. Данные финансовых отчетов АО «ЮМЭК» (Приложения Б, В, Г), наиболее информативной формой которых является бухгалтерский баланс, позволяют оценить имущественное состояние. Актив баланса содержит информацию о вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, а также о наличии свободных денежных средств. В балансе для каждого вида размещенного капитала предусмотрена отдельная статья. Статьи актива расположены по степени ликвидности имущества. Для того, чтобы установить размер абсолютного и относительного прироста или, наоборот, уменьшения всего имущества предприятия или отдельных его видов, необходимо провести анализ состава и структуры имущества. Предприятие может приобретать и создавать имущество за счет собственных и заемных средств, соотношение которых определяет финансовое положение завода.

Составление и применение сравнительного аналитического баланса является самым распространённым методом проведения анализа структуры и динамики имущества и источников его формирования. На базе аналитического баланса можно провести как горизонтальный, так и вертикальный анализ. Суть горизонтального анализа заключается в том, чтобы сравнить каждую статью баланса с предыдущим периодом (кварталом, годом), для этого необходимо составить несколько таблиц, где абсолютные показатели баланса дополняются

относительными темпами роста или снижения. Вертикальный анализ иллюстрирует структуру средств предприятия при помощи относительных оценок, чтобы сравнить экономические показатели деятельности предприятия, которые различаются по величине использованных ресурсов и сглаживанию влияния инфляционных процессов, искажающие абсолютные показатели бухгалтерского баланса.

В таблице 8 представлен анализ структуры и динамики имущества АО «ЮМЭК».

Таблица 8 – Анализ структуры и динамики имущества АО «ЮМЭК»

Виды имущества	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение	
	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %
I. Внеоборотные активы, из них:	149 111	25,81	121 490	23,48	73 112	13,50	-75 999	-12,3
Нематериальные активы	64	0,01	39	0,01	14	0,00	-50	0,0
Основные средства	102 514	17,74	113 844	22,01	55 687	10,28	-46 827	-7,5
Долгосрочные финансовые вложения	95	0,02	0	0,00	0	0,00	-95	0,0
Отложенные налоговые активы	628	0,11	1837	0,36	8572	1,58	7944	1,5
Прочие внеоборотные активы	45810	7,93	5770	1,12	8839	1,63	-36971	-6,3
II. Оборотные активы, из них:	428652	74,19	395835	76,52	468524	86,50	39872	12,3
Запасы	318815	55,18	237344	45,88	279430	51,59	-39385	-3,6
НДС	177	0,03	152	0,03	314	0,06	137	0,0
Дебиторская задолженность	102490	17,74	153818	29,73	173437	32,02	70947	14,3
Денежные средства	6562	1,14	4126	0,80	13774	2,54	7212	1,4
Прочие оборотные активы	608	0,11	395	0,08	1569	0,29	961	0,2
Всего стоимость имущества	577763	100,0	517325	100,0	541636	100,0	-36127	0,0

По данным таблицы валюта баланса АО «ЮМЭК» в 2017 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась на 36127 тыс. руб. Снизились и внеоборотные активы

(на 75999 тыс. руб.), в то время как оборотные активы увеличились на 39872 тыс. руб.

На рисунке 7 представлена структура актива баланса АО «Ю.М.Э.К.».

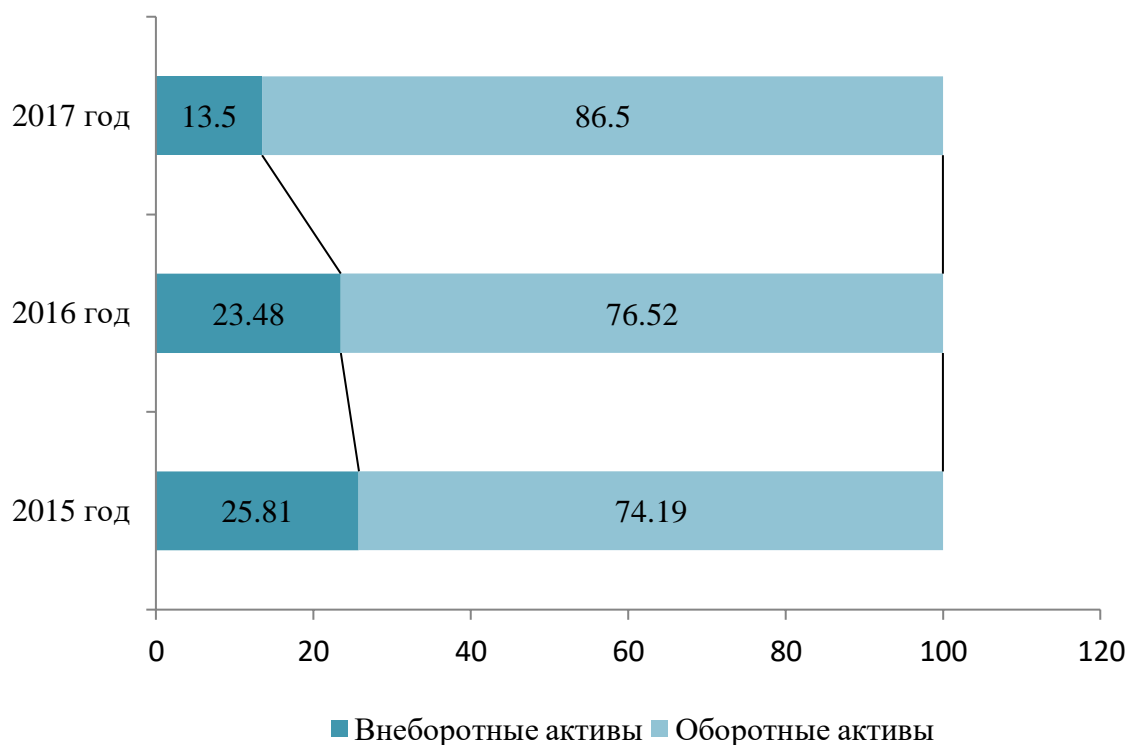


Рисунок 7 – Структура актива баланса АО «ЮМЭК»

В структуре актива баланса наибольший удельный вес занимают оборотные активы в течение всего анализируемого периода. При этом, их удельный вес постепенно начинает увеличиваться: с 74,19 % в 2015 году до 86,5% в 2017 году. Соответственно, удельный вес вне оборотных активов уменьшается: с 25,81% в 2015 году до 13,5% в 2017 году.

Наибольший удельный вес среди вне оборотных активов имеют основные средства. Удельные веса остальных статей вне оборотных активов незначительны и составляют менее 10 %.

Среди оборотных активов значителен удельный вес запасов и дебиторской задолженности, причем удельный вес запасов снижается, а удельный вес дебиторской задолженности растет: с 17,74% в 2015 году до 32,02 % в 2017 году. Удельный вес денежных средств незначителен и не превышает трех процентов.

В таблице 9 представлен анализ источников формирования имущества АО «ЮМЭК».

Таблица 9 – Анализ источников формирования имущества АО «ЮМЭК»

Виды источников формирования имущества	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение	
	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %
III. Капитал и резервы	325 805,00	56,39	413 548,00	79,94	467002,00	86,22	141197,00	29,83
Уставный капитал	209 000,00	36,17	209 000,00	40,40	209 000,00	38,59	0,00	2,41
Резервный капитал	5 939,00	1,03	8 543,00	1,65	17 140,00	3,16	11 201,00	2,14
Нераспределенная прибыль	110 866,00	19,19	196 005,00	37,89	240 862,00	44,47	129 996,00	25,28
IV. Долгосрочные обязательства	82 545,00	14,29	10 420,00	2,01	11 058,00	2,04	-71 487,00	-12,25
Заемные средства	65 850,00	11,40	0,00	0,00	0,00	0,00	-65 850,00	-11,40
Отложенные налоговые обязательства	16 695,00	2,89	104 20,00	2,01	11 058,00	2,04	-5 637,00	-0,85
V. Краткосрочные обязательства	169 413,00	29,32	93 357,00	18,05	63 576,00	11,74	-105 837,00	-17,58
Заемные средства	28337,00	4,90	0,00	0,00	0,00	0,00	-28 337,00	-4,90
Кредиторская задолженность	141 076,00	24,42	93 357,00	18,05	63 576	11,74	-77 500,00	-12,68
Всего источников формирования имущества	577 763,00	100,0	517 325,00	100,0	541 636,00	100,0	-36 127,00	0,00

По данным таблицы валюта баланса АО «ЮМЭК» в 2017 году по сравнению с 2015 годом уменьшается на 36127 тыс. руб. Уменьшаются краткосрочные обязательства (на 105837 тыс. руб.) и долгосрочные обязательства (на 71487 тыс. руб.), а вот собственный капитал увеличивается на 141197 тыс. руб.

Собственный капитал сформирован за счет уставного капитала, резервного капитала и нераспределенной прибыли, которая увеличивается с 110 866 тыс. руб. в 2015 году до 240 862 тыс. руб. в 2017 году. Заемный капитал представлен долгосрочными и краткосрочными обязательствами.

На рисунке 8 представлена структура пассива баланса АО «ЮМЭК»

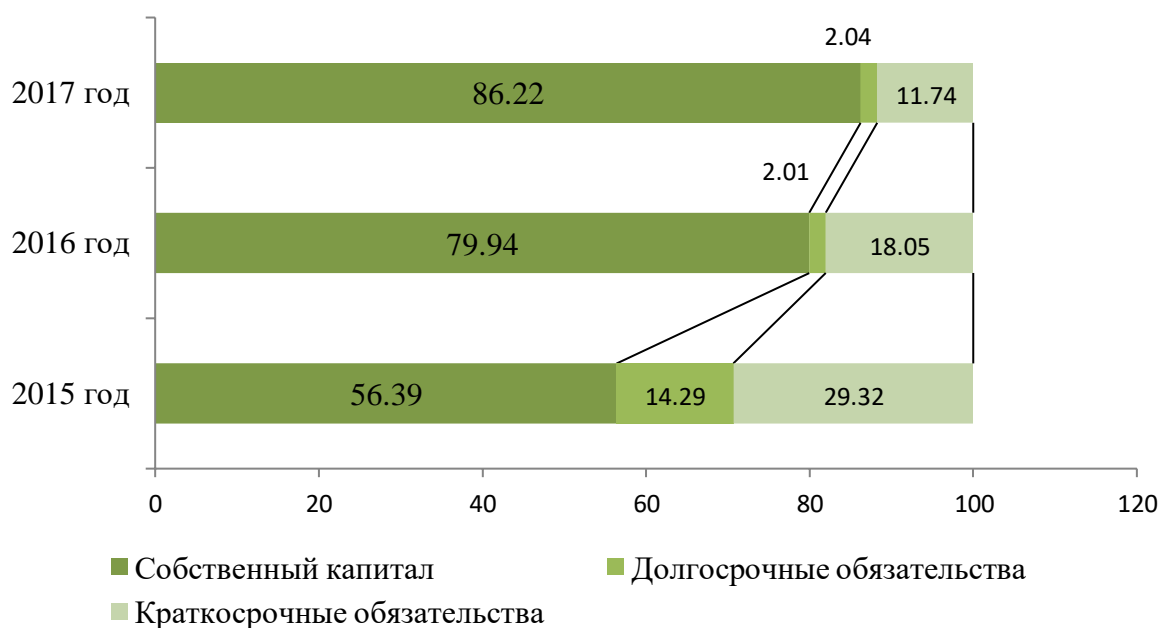


Рисунок 8–Структура пассива баланса АО «ЮМЭК»

Наибольший удельный вес среди источников формирования имущества занимает собственный капитал, его удельный вес увеличивается с 56,39 % в 2015 году до 86,22 % в 2017 году. Удельный вес краткосрочных обязательств уменьшается с 29,32 % в 2015 году до 11,74% в 2017 году. Удельный вес долгосрочных обязательств также уменьшается: 14,29% – в 2015 году, 2,04 % – в 2017 году.

Таким образом, имущество предприятия сформировано за счет собственных средств, что, безусловно, положительно сказывается на показателях финансовой независимости и устойчивости предприятия. Однако, высокие темпы роста дебиторской задолженности по расчетам за работы и услуги свидетельствуют о том, что данное предприятие активно использует стратегию товарных ссуд для своих потребителей. Кредитуя их, предприятие фактически делится с ними частью своего дохода. В то же время, в том случае, когда платежи предприятию задерживаются, оно вынуждено брать кредиты для обеспечения своей хозяйственной деятельности, увеличивая собственную кредиторскую задолженность.

В таблице 10 представлены абсолютные показатели экономической устойчивости АО «ЮМЭК».

Таблица 10 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости АО «ЮМЭК»

Показатели	Методика расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп роста 2017 к 2015, %
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	$СОС = ОА - КО$	259 239,00	302 478,00	404 948,00	156,21
Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат (СД)	$СД = СОС + \text{Долгосрочные ЗС}$	341 784,00	312 898,00	416 006,00	121,72
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ)	$ОИ = СД + \text{краткосрочные ЗС}$	370 121,00	312 898,00	416 006,00	112,40
Запасы и затраты (ЗЗ)	$ЗЗ = \text{запасы} + \text{НДС}$	318 815,00	237 344,00	279 430,00	87,65
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (ФС)	$ФС = СОС - ЗЗ$	-59 576,00	65 134,00	125 518,00	-210,69
Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (ФД)	$ФД = СД - ЗЗ$	601 023,00	615 376,00	820 954,00	136,59
Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования запасов и затрат (ФО)	$ФО = ОИ - ЗЗ$	629 360,00	615 376,00	820 954,00	130,44
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости		$ФС < ЗЗ,$ $ФД > ЗЗ,$ $ФО > ЗЗ$	$ФС > ЗЗ,$ $ФД > ЗЗ,$ $ФО > ЗЗ$	$ФС > ЗЗ,$ $ФД > ЗЗ,$ $ФО > ЗЗ$	–

Из представленных расчетов видно, что трехкомпонентный показатель равен 0, 1, 1, т. е. у предприятия нормальная финансовая устойчивость.

В таблице 11 представлены относительные показатели финансовой устойчивости АО «ЮМЭК».

Таблица 11 – Относительные показатели финансовой устойчивости АО «ЮМЭК»

Показатели	Методика расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Норматив
Коэффициент финансовой независимости	$K_{фн} = \text{Собственный капитал} / \text{Активы}$	0,56	0,80	0,86	0,50–0,70
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{фз} = \text{Обязательства} / \text{Активы}$	0,44	0,20	0,14	<0,80
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фу} = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}) / \text{Валюта баланса}$	0,71	0,82	0,88	0,80–0,90
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{зс} = \text{Заемный капитал} / \text{Собственный капитал}$	0,77	0,25	0,02	<0,70
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{м} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Собственный капитал}$	0,54	0,71	0,84	0,20–0,50
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$K_{о} = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы}$	0,41	0,74	0,84	>0,10

Коэффициент автономии или как его еще называют – коэффициент финансовой независимости рассчитывается как отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) предприятия. Коэффициент показывает, является ли предприятие независимым от кредиторов. Финансовое положение предприятия можно считать неустойчивым, если значение коэффициента меньше 0,5, а это значит, что предприятие сильно зависит от заемных источников. Оптимальным считается значение коэффициента в пределах 0,6-0,7. АО «ЮМЭК» достиг нормативного значения, однако это означает, что источников всех средств предприятия на 86 % является его собственный капитал.

Коэффициент финансовой зависимости определяет, в какой степени предприятие зависит от внешних источников финансирования, то есть, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль собственного капитала. При

этом данный коэффициент позволяет определить меру способности предприятия при ликвидации своих активов полностью погасить задолженность перед кредиторами. Нормативное значение показателя не должно превышать 1, в том случае, если значение данного коэффициента больше 1, то это является показателем зависимости от внешних источников. У АО «ЮМЭК» значение коэффициента финансовой зависимости во все отчетные периоды находился в пределах нормы.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) помогает определить достаточно ли у предприятия собственных средств для финансирования текущей деятельности.

Анализ платежеспособности АО «ЮМЭК» необходимо начать с анализа ликвидности баланса. Анализ ликвидности баланса АО «ЮМЭК» представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Группировка активов и пассивов баланса АО «Ю.М.Э.К.»

Активы				Пассивы			
Группа	2015 г.	2016 г.	2017г.	Группа	2015 г.	2016 г.	2017г.
A1	6 562	4 126	13 774	П1	141 076	93 357	63 576
A2	318 992	237 496	279 744	П2	28 337	0	0
A3	103 098	154 213	175 006	П3	82 545	10 420	11 058
A4	149 111	121 490	73 112	П4	325 805	413 548	467 002
Баланс	577 763	517 325	541 636	Баланс	577 763	517 325	541 636

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива (таблица 13).

Таблица 13 – Соотношение групп активов

Абсолютная ликвидность	Ликвидность баланса на 31.12.15	Ликвидность баланса на 31.12.16	Ликвидность баланса на 31.12.17
A1>=П1	6 562 < 141 076	4 126 < 93 357	13 774 < 63 576
A2>=П2	318 992 > 28 337	237 496 > 0	279 744 > 0
A3>=П3	103 098 > 82 545	154 213 > 10 420	175 006 > 11 058
A4<=П4	149 111 < 325 805	121 490 < 413 548	73 112 < 467 002

Баланс считается ликвидным при условии соблюдения следующих рациональных пропорций (соотношения): $A_1 \geq П_1$, $A_2 \geq П_2$, $A_3 \geq П_3$, $A_4 \leq П_4$.

При проверке соотношения групп активов предприятия, было выявлено, что баланс предприятия на отчетные даты не является абсолютно ликвидным, так как в одном из неравенств стоит знак, противоположный нормативному. Из этого следует, что первое условие абсолютной ликвидности не было выполнено. Во всех периодах наблюдается тенденция, при которой наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных обязательств. А это значит, что организация не сможет вовремя рассчитаться по краткосрочным обязательствам, т.е. погасить свои обязательства своими же текущими активами.

В таблице 14 представлен анализ платежеспособности АО «ЮМЭК» на основании расчета коэффициентов ликвидности.

Таблица 14 – Анализ платежеспособности АО «ЮМЭК»

Показатели	Методика расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Норматив
Общий показатель ликвидности	$L1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}$	1,09	1,75	3,08	>1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$L2 = \frac{A1}{П1 + П2}$	0,04	0,04	0,22	0,1–0,25
Коэффициент критической оценки	$L3 = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	1,92	2,59	4,62	0,7–0,8
Коэффициент текущей ликвидности	$L4 = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	2,53	4,24	7,37	1,5–2,5
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$L5 = \frac{A3}{(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2)}$	0,40	0,51	0,43	Должен снижаться
Доля оборотных средств в активах	$L6 = \frac{A1 + A2 + A3}{\text{Баланс}}$	0,74	0,77	0,87	–
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$L7 = \frac{П4 - A4}{A1 + A2 + A3}$	0,41	0,74	0,84	Не менее 0,1

Общий показатель ликвидности достигает своего нормативного значения, причем к 2017 году наблюдается его значительный рост.

Коэффициент абсолютной ликвидности только к 2017 году достигает норматива, а коэффициент критической оценки гораздо выше норматива. Коэффициент текущей ликвидности в пределах норматива.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что АО «ЮМЭК» платежеспособно, так как большинство рассчитанных показателей платежеспособности находятся в пределах своего норматива, финансово устойчиво.

Рассчитаем частные показатели производственной устойчивости: показатели эффективности использования основных средств, оборотных средств, материальных и трудовых ресурсов.

Оценка экономической эффективности использования основных средств АО «ЮМЭК» представлена в таблице 15.

Таблица 15 – Оценка экономической эффективности использования основных средств АО «ЮМЭК»

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Изменения (+;-)	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	643 644,00	958 397,00	1 208 748,00	314 753,00	250 351,00
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	117 387,00	108 179,00	84 766,00	-9 208,00	-23 414,00
Фондоотдача, руб.	5,48	8,86	14,26	3,38	5,40
Фондоемкость, руб.	0,18	0,11	0,07	-0,07	-0,04
Фондорентабельность, %	57,24	201,91	507,79	144,67	305,89

Среднегодовая стоимость основных фондов (1) рассчитывается как средняя арифметическая величин основных средств на начало и конец года, значения, которых берутся из Бухгалтерского баланса.

$$\text{Ср. Ос. Ф.} = \frac{\text{Ос. Ф.}_{\text{н.г.}} + \text{Ос. Ф.}_{\text{к.г.}}}{2}, \text{ тыс. руб.} \quad (1)$$

2015 год:

$$\text{Ср. Ос. Ф.} = \frac{102514 + 132260}{2} = 117387, \text{ тыс. руб.}$$

2016 год:

$$\text{Ср. Ос. Ф.} = \frac{113844 + 102514}{2} = 108766, \text{ тыс. руб.}$$

2017 год:

$$\text{Ср. Ос. Ф.} = \frac{55687 + 113844}{2} = 84766, \text{ тыс. руб.}$$

Фондоотдача рассчитывается по формуле:

$$\Phi_o = \frac{\text{ВП}}{\text{Ср. Ос. Ф.}}, \text{ руб.} \quad (2)$$

Таким образом, рассчитаем показатель фондоотдачи за 2015 год:

$$\Phi_o = \frac{643644}{117387} = 5,48 \text{ руб.}$$

В 2016 году показатель был равен 8,86 рублей:

$$\Phi_o = \frac{958397}{108766} = 8,86 \text{ руб.}$$

В 2017 году данный показатель значительно вырос и составил 14,26 руб.:

$$\Phi_o = \frac{1208748}{84766} = 14,26 \text{ руб.}$$

Фондоемкость рассчитывается по формуле:

$$\Phi_e = \frac{\text{Ср. Ос. Ф.}}{\text{ВП}} = \frac{1}{\Phi_o}, \text{ руб.} \quad (3)$$

В 2015 году данный показатель равнялся 0,18 руб.:

$$\Phi_e = \frac{117387}{643644} = 0,18 \text{ руб.}$$

В 2016 году показатель фондоемкости начал снижаться:

$$\Phi_e = \frac{108179}{958397} = 0,11 \text{ руб.}$$

В 2017 году данный показатель составил всего 0,07 руб.:

$$\Phi_e = \frac{84766}{1208748} = 0,07 \text{ руб.}$$

Увеличение фондоотдачи основных средств с 5,48 в 2015 году до 14,26 в 2017 году, а также снижение фондоемкости с 0,18 в 2015 году до 0,07 в 2017 году свидетельствуют о повышении эффективности использования основных средств в АО «ЮМЭК».

Фондорентабельность рассчитывается по формуле (4):

$$\Phi_p = \frac{\text{Пр.}}{\text{Ср. Ос. Ф.}} \times 100 \%, \text{ руб.}, \quad (4)$$

где Пр. – прибыль (убыток) до налогообложения

В 2015 году данный показатель составил 57,24 руб.:

$$\Phi_p = \frac{67187}{117387} \times 100 \% = 57,24, \text{ руб.}$$

В 2016 году показатель фондорентабельности значительно вырос:

$$\Phi_p = \frac{218419}{108179} \times 100 \% = 201,91, \text{ руб.}$$

В 2017 году данный показатель еще увеличился:

$$\Phi_p = \frac{430433}{84766} \times 100 \% = 507,79, \text{ руб.}$$

Фондорентабельность показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия. Если в 2015 году фондорентабельность составляла 57,24 %, то в 2017 году она увеличилась до 507,79 %.

Факторный анализ влияния экстенсивности и интенсивности использования основных средств на объем продаж в 2017 году по сравнению с 2016 годом представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Анализ влияния использования основных средств на объем продаж

Показатели	Сумма, тыс. руб.
1. Влияние изменения величины основных средств	-207 429
2. Влияние изменения фондоотдачи	+457 780
Итого общее влияние	+250 351

Определяем влияние факторов на изменение объема выпуска продукции методом цепных подстановок:

1. Объект анализа: +250351 тыс. руб.

2. Факторная модель (5):

$$\text{ВП} = O_c \times \Phi_o \quad (5)$$

$$3. \text{ВП}_1 = 108179 \times 8,86 = 958\,397 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ВП}_2 = 84766 \times 8,86 = 750\,968 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ВП}_3 = 84766 \times 14,26 = 1\,208\,748 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние стоимости основных средств:

$$750\,968 - 958\,397 = -207\,429 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние фондоотдачи:

$$1\,208\,748 - 750\,968 = +457\,780 \text{ тыс. руб.}$$

4. Сделаем проверку:

$$(-207\,429) + 457\,780 = +250\,351 \text{ тыс. руб.}$$

В 2017 году по сравнению с 2016 годом в АО «ЮМЭК» произошло увеличение объёма выпуска продукции на 250 351 тыс. руб. Увеличение объёма выпуска продукции произошло под влиянием следующих факторов:

- за счёт снижения среднегодовой стоимости основных средств на 23 414 тыс. руб., объём выпуска продукции уменьшился на 207 429 тыс. руб.
- за счёт увеличения фондоотдачи на 3,38 руб., объём выпуска увеличился на 457 780 тыс. руб.

Оценка экономической эффективности использования оборотных средств АО «ЮМЭК» представлена в таблице 17.

Таблица 17 – Оценка экономической эффективности использования оборотных средств АО «ЮМЭК»

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Изменения (+;-)	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	643 644,00	958 397,00	1 208 748,00	314 753,00	250 351,00
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	117 387,00	108 179,00	84 766,00	-9 208,00	-23 414,00
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	405 282,00	412 244,00	432 180,00	6 962,00	19 936,00
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об.	1,59	2,32	2,80	0,74	0,47
Продолжительность оборота, дни	229,83	157,00	130,50	-72,83	-26,50

Окончание таблицы 17

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Изменения (+;-)	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Коэффициент загрузки оборотных средств, руб.	0,63	0,43	0,36	-0,20	-0,07

Среднегодовая стоимость оборотных средств (6) рассчитывается как средняя арифметическая величин оборотных средств на начало и на конец года, значения, которых определены в Бухгалтерском балансе.

$$\text{Ср. Об. Ср.} = \frac{\text{Об. Ср.}_{\text{н.г.}} + \text{Об. Ср.}_{\text{к.г.}}}{2}, \text{ тыс. руб.} \quad (6)$$

В 2015 году данный показатель равнялся:

$$\text{Ср. Об. Ср.} = \frac{381912 + 428652}{2} = 405282 \text{ тыс. руб.}$$

В 2016 году среднегодовая стоимость оборотных средств составила:

$$\text{Ср. Об. Ср.} = \frac{428652 + 395835}{2} = 412244 \text{ тыс. руб.}$$

В 2017 году значение показателя выросло:

$$\text{Ср. Об. Ср.} = \frac{395835 + 468524}{2} = 432180 \text{ тыс. руб.}$$

В 2017 году по сравнению с 2015 годом в АО «ЮМЭК» произошло увеличение абсолютной величины оборотных активов, что говорит об увеличении масштабов производства.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств рассчитывается по формуле (7):

$$K_{\text{об.}} = \frac{\text{ВП}}{\text{Ср.Об.Ср.}}, \text{ об.}, \quad (7)$$

где ВП – это выручка от продаж.

В 2015 году значение коэффициента составило:

$$K_{\text{об.}} = \frac{653644}{405282} = 1,59, \text{ об.}$$

В 2016 году данный показатель увеличился:

$$K_{об.} = \frac{958397}{412244} = 2,32, об.$$

В 2017 году коэффициент оборачиваемости оборотных средств составил:

$$K_{об.} = \frac{1208748}{432180} = 2,80, об.$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств – показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за определенный период. Увеличение данного коэффициента с 1,59 об. в 2015 году до 2,80 об. в 2017 году свидетельствует о том, что оборотные средства в АО «ЮМЭК» стали использоваться более эффективно.

Продолжительность оборота рассчитаем по формуле (8):

$$Pr_{об.} = \frac{365}{K_{об.}}, \text{ дней}, \quad (8)$$

где, $Pr_{об.}$ – продолжительность оборота в днях.

Рассчитаем продолжительность оборота в 2015 году:

$$Pr_{об.} = \frac{365}{1,59} = 229,83, \text{ дня}$$

Затем продолжительность оборота стала сокращаться и в 2016 году составила:

$$Pr_{об.} = \frac{365}{2,32} = 157, \text{ дней}$$

В 2017 году данный показатель равнялся:

$$Pr_{об.} = \frac{365}{2,80} = 130,5, \text{ дней}$$

Продолжительность одного оборота оборотных средств в 2017 году по сравнению с 2015 годом ускорилась на 99,33 дня, это положительный момент и в деятельности АО «ЮМЭК».

Коэффициент загрузки оборотных средств в обороте рассчитывается по формуле (9):

$$K_{зар.} = \frac{Ср. Об. ср.}{ВП} = \frac{1}{K_{об.}}, \quad (9)$$

где $K_{об.}$ – коэффициент оборачиваемости

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости в 2015 году:

$$K_{заг.} = \frac{1}{1,59} = 0,63$$

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости в 2016 году:

$$K_{заг.} = \frac{1}{2,32} = 0,43$$

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости в 2017 году:

$$K_{заг.} = \frac{1}{2,80} = 0,36$$

Коэффициент загрузки средств в обороте определяет сумму оборотных средств, авансируемых на 1 руб. выручки от реализации продукции. Увеличение этого коэффициента – положительный момент в деятельности предприятия.

Факторный анализ влияния экстенсивности и интенсивности использования оборотных средств на объем продаж АО «ЮМЭК» в 2017 году по сравнению с 2016 годом представлен в таблице 18.

Таблица 18 – Анализ влияния экстенсивности и интенсивности использования оборотных средств на объем продаж АО «ЮМЭК»

Показатели	Сумма, тыс.руб.
1. Влияние изменения величины оборотных средств	+46 348
2. Влияние изменения коэффициента оборачиваемости	+204 003
Итого общее влияние	+250 351

Определяем влияние факторов на изменение объёма выпуска продукции методом цепных подстановок:

1. Объект анализа: +250 351 тыс. руб.
2. Факторная модель: $ВП = Об.ср. \times K_{об}$
3. $ВП_1 = 412\,244 \times 2,32 = 958\,397$ тыс. руб.
 $ВП_2 = 432\,180 \times 2,32 = 1\,004\,745$ тыс. руб.
 $ВП_3 = 432\,180 \times 2,80 = 1\,208\,748$ тыс. руб.

Определим влияние стоимости оборотных средств

$$1\,004\,745 - 958\,397 = +46\,348 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние коэффициента оборачиваемости:

$$1\,208\,748 - 1\,004\,745 = +204\,003 \text{ тыс. руб.}$$

4. Сделаем проверку:

$$46\,348 + 204\,003 = +250\,351 \text{ тыс. руб.}$$

В 2017 году по сравнению с 2016 годом в АО «ЮМЭК» произошло увеличение объёма выпуска продукции на 250 351 тыс. руб. Увеличение объёма выпуска продукции произошло под влиянием следующих факторов:

- за счёт увеличения среднегодовой стоимости оборотных средств на 19 936 тыс. руб., объём выпуска продукции увеличился на 46 348 тыс. руб.
- за счёт увеличения коэффициента оборачиваемости на 0,47 оборота, объём выпуска увеличился на 204 002 тыс. руб.

Оценка экономической эффективности использования материальных ресурсов АО «ЮМЭК» представлена в таблице 19.

Таблица 19 – Оценка экономической эффективности использования материальных ресурсов АО «ЮМЭК»

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение (+;-)	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	643 644,00	958 397,00	1 208 748,00	314 753,00	250 351,00
Материальные затраты, тыс. руб.	295 972,00	278 080,00	258 387,00	-17 892,00	-19 693,00
Материалоотдача, руб.	2,17	3,45	4,68	1,27	1,23
Материалоемкость, руб.	0,46	0,29	0,21	-0,17	-0,08

Снижение материальных затрат в АО «ЮМЭК» в 2017 году по сравнению с 2015 годом на 37585 тыс. руб. привело к снижению себестоимости продукции.

Материалоотдача рассчитывается по формуле (10):

$$MO = \frac{ВП}{МЗ}, \text{ руб.}, \quad (10)$$

где МО – материалоотдача,

ВП – выпущенная продукция,

МЗ – материальные затраты на производство.

В 2015 году материалоотдача составила:

$$MO = \frac{643644}{295972} = 2,17, \text{ руб.}$$

В 2016 году этот показатель изменился:

$$MO = \frac{958397}{278080} = 3,45, \text{ руб.}$$

Рассчитаем показатель материалоотдачи в 2017 году:

$$MO = \frac{1208748}{258387} = 4,68, \text{ руб.}$$

Теперь по формуле (11) рассчитаем материалоемкость:

$$ME = \frac{МЗ}{ВП} = \frac{1}{MO}, \text{ руб.,} \quad (10)$$

В 2015 году данный показатель был равен 0,46 руб.:

$$ME = \frac{295972}{643644} = 0,46, \text{ руб.}$$

Аналогично рассчитаем показатель материалоемкости в 2016 году:

$$ME = \frac{278080}{958397} = 0,29, \text{ руб.}$$

В 2017 году материалоемкость составила:

$$ME = \frac{258387}{1208748} = 0,21, \text{ руб.}$$

Рост материалоотдачи и снижение материалоемкости в АО «ЮМЭК» свидетельствует о том, что в 2017 году материальные запасы использовались более эффективно чем в 2015 году.

Факторный анализ влияния экстенсивности и интенсивности использования материальных ресурсов на объем продаж АО «ЮМЭК» в 2017 году по сравнению с 2016 годом представлен в таблице 20.

Таблица 20 - Анализ влияния экстенсивности и интенсивности использования материальных ресурсов на объем продаж АО «ЮМЭК»

Показатели	Сумма, тыс. руб.
1. Влияние изменения величины материальных затрат	-67 870

2. Влияние изменения материалоотдачи	+318 221
Итого общее влияние	+250 351

Определяем влияние факторов на изменение объёма выпуска продукции методом цепных подстановок:

1. Объект анализа: +250 351 тыс. руб.
2. Факторная модель: $ВП = МЗ \times МО$
3. $ВП_1 = 278\ 080 \times 3,45 = 958\ 397$ тыс. руб.
 $ВП_2 = 258\ 387 \times 3,45 = 890\ 527$ тыс. руб.
 $ВП_3 = 258\ 387 \times 4,68 = 1\ 208\ 748$ тыс. руб.

Влияние стоимости материальных запасов
 $890\ 527 - 958\ 397 = -67\ 870$ тыс. руб.

Влияние материалоотдачи:

$1\ 208\ 748 - 890\ 527 = +318\ 221$ тыс. руб.

4. Проверка:

$(-67\ 870) + 318\ 221 = +250\ 351$ тыс. руб.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом в АО «ЮМЭК» произошло увеличение объёма выпуска продукции на 250 351 тыс. руб. Увеличение объёма выпуска продукции произошло под влиянием следующих факторов:

- за счёт уменьшения материальных затрат на 19 693 тыс. руб., объём выпуска продукции уменьшился на 67 870 тыс. руб.
- за счёт увеличения материалоотдачи на 1,23 руб., объём выпуска увеличился на 318 221 тыс. руб.

Оценка экономической эффективности использования трудовых ресурсов АО «ЮМЭК» представлена в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка экономической эффективности использования трудовых ресурсов АО «ЮМЭК»

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение (+;-)	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.

1. Выручка от продаж, тыс. руб.	643 644	958 397	1 208 748	+314 753	+250 351
2. Среднесписочная численность персонала, чел.	260	250	242	-10	-8
3. Производительность труда, тыс. руб.	2475,55	3 883,58	4 834,99	+1 408,03	+951,41

Рассчитаем производительность труда на 1 работника по формуле (11):

$$ПТ = \frac{ВП}{Ч}, \text{ тыс. руб.} \quad (11)$$

где ПТ – производительность труда,

ВП – выпущенная продукция,

Ч – численность персонала.

В 2015 году производительность труда составила:

$$ПТ = \frac{643644}{260} = 2\,475,55 \text{ тыс. руб.}$$

В 2017 году данный показатель вырос и составил:

$$ПТ = \frac{958397}{250} = 3\,833,58 \text{ тыс. руб.}$$

В 2017 году был получен следующий результат:

$$ПТ = \frac{1208748}{250} = 4\,834,99 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение производительности труда в АО «ЮМЭК» свидетельствует о том, что в 2017 году трудовые ресурсы используются более эффективно, чем в 2015 году.

Факторный анализ влияния экстенсивности и интенсивности использования трудовых ресурсов на объем продаж АО «ЮМЭК» в 2017 году по сравнению с 2016 годом представленный в таблице 22.

Таблица 22– Анализ влияния использования трудовых ресурсов на объем продаж АО «ЮМЭК»

Показатели	Сумма, тыс. руб.
1. Влияние изменения численности персонала	+314 754
2. Влияние изменения производительности труда	+250 351
Итого общее влияние	+565 105

Определяем влияние факторов на изменение объёма выпуска продукции методом цепных подстановок:

1. Объект анализа: +565 105 тыс. руб.

2. Факторная модель: $ВП = Ч \times Пр$

3. $ВП_1 = 260 \times 2475,55 = 643\ 644$

$ВП_2 = 250 \times 3883,58 = 958\ 397$

$ВП_3 = 242 \times 4834,991 = 1\ 208\ 748$

Определим влияние численности персонала:

$958397 - 643\ 644 = +314\ 754$ тыс. руб.

Определим влияние производительности труда:

$1\ 208\ 748 - 958\ 397 = +250\ 351$ тыс. руб.

4. Сделаем проверку:

$314\ 754 + 250\ 351 = +565\ 105$ тыс. руб.

По итогам проведенного факторного анализа использования ресурсов предприятия можно сделать вывод о том, что основные и оборотные средства, а также материальные и трудовые ресурсы используются эффективно.

Оценим возможность наступления банкротства АО «ЮМЭК». Одной из самых популярных методик анализа наступления банкротства предприятия является Z-методика Альтмана. Американский экономист Эдвард Альтман в 1968 году представил свою апробированную модель по прогнозу банкротств корпораций. Суть модели заключается в том, что риск банкротства представляется в виде функции от некоторых переменных, которые характеризуют экономический потенциал предприятия и результаты его деятельности за прошедший период. Альтман проанализировал финансовое положение 66 корпораций при разработке своей модели, результаты были разные – часть из них стала банкротами, другая преодолела кризисное состояние и продолжила успешно развиваться. На

сегодняшний день в научной литературе выделяют четыре модели Э. Альтмана. Оценим возможность наступления банкротства АО «ЮМЭК» используя пятифакторную модель Альтмана.

Формула расчета пятифакторной модели Альтмана (12) имеет вид:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (12)$$

где X_1 –это отношение оборотного капитала к сумме активов предприятия. Показатель оценивает сумму чистых ликвидных активов корпорации по отношению к совокупным активам;

X_2 –это отношение нераспределенной прибыли к сумме активов предприятия. Данный показатель характеризует уровень финансового рычага предприятия;

X_3 –это отношение прибыли до налогообложения к общей стоимости активов. Показатель иллюстрирует эффективность операционной деятельности компании.

X_4 –это отношение рыночной стоимости собственного капитала к бухгалтерской (балансовой) стоимости всех обязательств.

X_5 –это отношение объема продаж, поделенное на общую величину активов предприятия, что характеризует рентабельность активов предприятия.

После того как Z –показатель для конкретного предприятия был рассчитан делается заключение:

- Если $Z < 1,81$ – высокая вероятность банкротства составляет (80 –100 %);
- Если показатель находится в пределе от 2,77 до 1,81, то вероятность банкротства составляет 35 – 50 %;
- Если значение Z –показателя больше 2,99, но меньше 2,77, то вероятность банкротства крайне низкая и составляет 15–20 %;
- Идеальным является состояние, при котором показатель Z больше и равно 2,99. В таком случае банкротство предприятию не грозит в ближайшие 2 года.

Прогнозируемый год:

$$Z = 1,2 \times 0,681 + 1,4 \times 0,388 + 3,3 \times 0,432 + 0,6 \times 1,361 + 1,626 = 5,23$$

Из проведенного расчета можно сделать вывод о том, что ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течение ближайших двух лет крайне мал, следовательно, экономическая устойчивость для АО «ЮМЭК» обеспечена.

Чтобы оценить степень эффективности управления АО «ЮМЭК» предлагается построить экономико-математическую модель, в основе которой лежит производственная функция Кобба-Дугласа.

Данная функция отражает влияние объема ресурсов на конечные показатели выпуска продукции. Для промышленных предприятий с высокой материалоемкостью производства в функции целесообразен учет материальных ресурсов и влияния «автономного» технического прогресса нейтрального по Хиксу (13):

$$CP = A \cdot N^{\alpha} \cdot FA^{\beta} \cdot CA^{\gamma} \cdot e^{\lambda t}, \quad (13)$$

где CP – товарная продукция, тыс. руб./год;

N – численность персонала, чел.;

FA – объем основных производственных фондов, тыс. руб.;

CA – оборотные средства, тыс. руб./год;

α, β, γ – коэффициенты эластичности выпуска продукции по соответствующему ресурсу, безразм.;

A – эмпирически определяемый коэффициент, обеспечивающий сопряжение размерности левой и правой части и одновременно выполняющий роль масштабного переводного множителя между всеми компонентами формулы;

e – основание натурального логарифма;

λ – коэффициент эластичности, показывающий влияние «автономного» технического прогресса на результаты производства, безразм.;

t – время, нормированное относительно базового года, год, ($t_i = T_i - T_0$).

Для построения экономико-математической модели были собраны данные финансовой отчетности АО «ЮМЭК» за период с 2012 по 2017 годы

поквартально, а именно показатели товарной продукции, оборотных средств, объема основных производственных фондов и численность сотрудников.

Данные представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Экономические показатели АО «ЮМЭК» в период с 2012 по 2017 годы

Период	Товарная продукция, тыс. руб./год	Оборотные средства, тыс. руб.	Объем основных производственных фондов, тыс. руб.	Численность персонала, чел.
1 кв. 2012 г.	138 889	487 115	248 785	222
2 кв. 2012 г.	144 678	481 136	245 423	218
3 кв. 2012 г.	138 569	436 120	241 400	219
4 кв. 2012 г.	133 393	435 040	243 323	230
1 кв. 2013 г.	118 780	489 080	243 300	228
2 кв. 2013 г.	117 796	489 976	218 956	228
3 кв. 2013 г.	116 847	506 450	217 890	229
4 кв. 2013 г.	117 966	536 449	213 342	229
1 кв. 2014 г.	150 340	546 327	201 456	233
2 кв. 2014 г.	144 989	554 900	189 946	242
3 кв. 2014 г.	149 670	564 371	185 614	243
4 кв. 2014 г.	155 942	566 327	184 415	265
1 кв. 2015 г.	158 900	545 897	178 345	265
2 кв. 2015 г.	162 981	513 456	160 311	261
3 кв. 2015 г.	160 123	439 677	149 489	258
4 кв. 2015 г.	161 640	428 652	149 111	260
1 кв. 2016 г.	188 734	415 835	140 989	259
2 кв. 2016 г.	222 345	400 230	134 567	257
3 кв. 2016 г.	222 343	398 999	129 780	254
4 кв. 2016 г.	324 975	395 835	121 490	258
1 кв. 2017 г.	312 144	421 011	119 113	250
2 кв. 2017 г.	290 892	448 021	80 981	240
3 кв. 2017 г.	300 111	457 811	77 451	240
4 кв. 2017 г.	305 601	468 524	73 112	242

Произведем расчеты с целью определить коэффициенты эластичности выпуска продукции по соответствующему ресурсу α , β , γ и коэффициента эластичности λ , показывающего влияние «автономного» технического прогресса на результаты производства.

Для начала необходимо ввести обозначения x , y , z , w для частного дифференциала элементов функции Кобба-Дугласа и самих элементов:

$$dCP \div CP = 2 \cdot \frac{CP_{i+1} - CP_i}{CP_{i+1} + CP_i} = z;$$

$$dN \div N = 2 \cdot \frac{N_{i+1} - N_i}{N_{i+1} + N_i} = x;$$

$$dFA \div FA = 2 \cdot \frac{FA_{i+1} - FA_i}{FA_{i+1} + FA_i} = y;$$

$$dCA \div CA = 2 \cdot \frac{CA_{i+1} - CA_i}{CA_{i+1} + CA_i} = w;$$

$$dt = t_{i+1} - t_i = 1.$$

Произведем расчет неизвестных параметров на основании ретроспективных данных и хозяйственной деятельности АО «ЮМЭК» (см. таблицу 23) с учетом введенных обозначений в таблице 24.

Таблица 24 – Расчет параметров производственной функции Кобба-Дугласа для АО «ЮМЭК»

Период	x	y	w	z
t1	-0,018182	-0,013606	-0,012350	0,040830
t2	0,004577	-0,016528	-0,098154	-0,043135
t3	0,048998	0,007934	-0,002479	-0,038064
t4	-0,008734	-0,000095	0,116955	-0,115897
t5	0,000000	-0,105327	0,001830	-0,008319
t6	0,004376	-0,004880	0,033066	-0,008089
t7	0,000000	-0,021093	0,057530	0,009531
t8	0,017316	-0,057310	0,018246	0,241321
t9	0,037895	-0,058814	0,015570	-0,036238
t10	0,004124	-0,023070	0,016924	0,031772
t11	0,086614	-0,006481	0,003460	0,041046
t12	0,000000	-0,033466	-0,036737	0,018790
t13	-0,015209	-0,106503	-0,061247	0,025357
t14	-0,011561	-0,069864	-0,154814	-0,017691
t15	0,007722	-0,002532	-0,025394	0,009429
t16	-0,003854	-0,055994	-0,030355	0,154658
t17	-0,007752	-0,046611	-0,038245	0,163526

Окончание таблицы 24

Период	x	y	w	z
t18	-0,011742	-0,036218	-0,003080	-0,000009
t19	0,015625	-0,065985	-0,007961	0,375036
t20	-0,031496	-0,019759	0,061642	-0,040278
t21	-0,040816	-0,381141	0,062161	-0,070483

t22	0,000000	-0,044562	0,021615	0,031198
t23	0,008299	-0,057637	0,023130	0,018127
Σ	0,086200	-1,219539	-0,038687	0,782419

Полученные параметры используем для нахождения коэффициентов эластичности α , β , γ , λ . Для этого построим систему уравнений (14), где m – число периодов, за которые собраны ретроспективные данные (так, в нашем случае $m = 5$):

$$\sum_{i=0}^m z_i = \lambda \cdot m + \alpha \cdot \sum_{i=0}^m x_i + \beta \cdot \sum_{i=0}^m y_i + \gamma \cdot \sum_{i=0}^m w_i$$

$$\sum_{i=0}^m (z_i \cdot x_i) = \lambda \cdot \sum_{i=0}^m x_i + \alpha \cdot \sum_{i=0}^m x_i^2 + \beta \cdot \sum_{i=0}^m (y_i \cdot x_i) + \gamma \cdot \sum_{i=0}^m (w_i \cdot x_i) \quad (14)$$

$$\sum_{i=0}^m (z_i \cdot y_i) = \lambda \cdot \sum_{i=0}^m y_i + \alpha \cdot \sum_{i=0}^m (x_i \cdot y_i) + \beta \cdot \sum_{i=0}^m y_i^2 + \gamma \cdot \sum_{i=0}^m (w_i \cdot y_i)$$

$$\sum_{i=0}^m (z_i \cdot w_i) = \lambda \cdot \sum_{i=0}^m w_i + \alpha \cdot \sum_{i=0}^m (x_i \cdot w_i) + \beta \cdot \sum_{i=0}^m (y_i \cdot w_i) + \gamma \cdot \sum_{i=0}^m w_i^2$$

Воспользовавшись значениями рассчитанных параметров (см. таблицу 24), получим систему линейных уравнений:

$$\begin{cases} 0,7824 = 23 \cdot \lambda + 0,0862 \cdot \alpha - 1,2195 \cdot \beta - 0,0387 \cdot \gamma \\ 0,0128 = 0,0862 \cdot \lambda + 0,0157 \cdot \alpha + 0,0147 \cdot \beta + 0,0011 \cdot \gamma \\ -0,0300 = -1,2195 \cdot \lambda + 0,0147 \cdot \alpha + 0,1987 \cdot \beta + 0,0119 \cdot \gamma \\ -0,0157 = -0,0387 \cdot \lambda + 0,0011 \cdot \alpha + 0,0119 \cdot \beta + 0,0713 \cdot \gamma \end{cases}$$

Решим систему уравнений и получим:

$$\lambda = 0,032;$$

$$\alpha = 0,649;$$

$$\beta = 0,00081;$$

$$\gamma = 0,214.$$

Далее найдем поправочный коэффициент A . Для этого рассчитаем величины числителя и знаменателя формулы A в таблице 25.

Таблица 25 – Расчет параметров для нахождения поправочного коэффициента A по функции Кобба-Дугласа для АО «ЮМЭК»

Период	$z_i \cdot x_i^\alpha \cdot y_i^\beta \cdot w_i^\gamma \cdot e^{\lambda \cdot t}$	$(x_i^\alpha \cdot y_i^\beta \cdot w_i^\gamma \cdot e^{\lambda \cdot t})^2$
t1	0,016143	0,156321
t2	-0,004471	0,010746
t3	-0,040363	1,124412
t4	-0,017527	0,022871
t5	0,000000	0,000000
t6	-0,001027	0,016121
t7	0,000000	0,000000
t8	0,085131	0,124448
t9	-0,021986	0,368108
t10	0,004485	0,019928
t11	0,058649	2,041710
t12	0,000000	0,000000
t13	0,006349	0,062690
t14	-0,003039	0,029506
t15	0,001830	0,037679
t16	0,018451	0,014233
t17	0,029221	0,031932
t18	-0,000003	0,093116
t19	0,000001	0,000001
t20	-0,016131	0,160389
t21	-0,054380	0,595250
t22	0,000000	0,000001
t23	0,003771	0,043279
Σ	0,065105	4,952740

Воспользуемся расчетами (см. таблицу 25) и получим:

$$A = \frac{\sum_{i=0}^m z_i \cdot x_i^\alpha \cdot y_i^\beta \cdot w_i^\gamma \cdot e^{\lambda \cdot t}}{\sum_{i=0}^m (x_i^\alpha \cdot y_i^\beta \cdot w_i^\gamma \cdot e^{\lambda \cdot t})^2} = \frac{0,065105}{4,952740} = -0,04$$

Для отражения результатов оценки управления АО «ЮМЭК» построим трехмерную модель, где:

- на оси абсцисс отражен показатель численности персонала АО «ЮМЭК» в степени α :

$$N^\alpha = 242^{0,649} = 35,249841;$$

- на оси ординат – объем основных производственных фондов АО «ЮМЭК» в степени β ;

$$FA^\beta = 73112^{0,0008142} = 1,009160;$$

- на оси аппликат – объем оборотных средств АО «ЮМЭК» в степени γ :

$$CA^\gamma = 468524^{0.214} = 0,061159.$$

Представим трехмерную модель на рисунке 9.

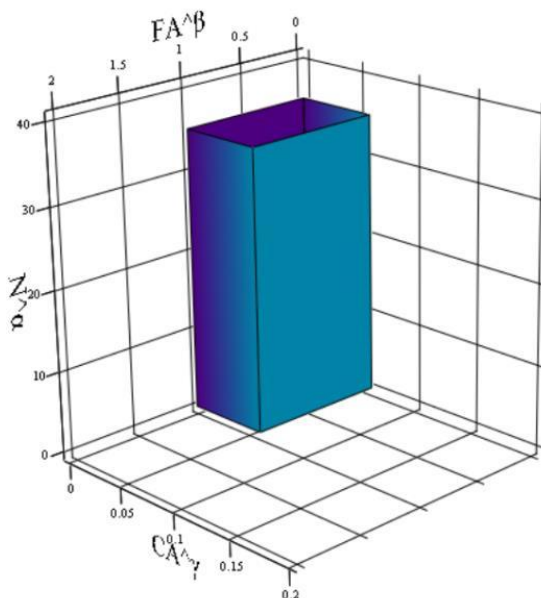


Рисунок 9 – Трехмерная модель общих результатов деятельности АО «ЮМЭК»

Построенная модель характеризуется высокой эластичностью параметра α , относящегося к показателю численности персонала компании, что отражено на рисунке 9.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наблюдается убывающая отдача от масштаба – это ситуация, при которой объём выпускаемой продукции незначительно увеличивается, а затраты факторов производства растут.

Разработка рекомендаций по повышению экономической устойчивости АО «ЮМЭК»

Одним из негативных моментов, выявленных в ходе анализа финансового состояния АО «ЮМЭК» является значительный удельный вес дебиторской

задолженности в общем объеме имущества предприятия. На конец 2017 года данный показатель составил 32,02 %.

Наличие значительных объемов дебиторской задолженности и ее постоянный рост в условиях финансового кризиса создают серьезные проблемы и угрозы деятельности АО «ЮМЭК», так как увеличение дебиторской задолженности означает отвлечение капитала организации, что отрицательно сказывается на показателях ее эффективности.

Поэтому для повышения экономической устойчивости деятельности АО «ЮМЭК» необходимо разработать рекомендации по более эффективному управлению дебиторской задолженностью, которое должно быть направлено на оптимизацию ее размера, обеспечение своевременной инкассации долга, а также на реструктуризацию дебиторской задолженности и ее рефинансирование.

Для этого необходимо провести более подробный анализ дебиторской и кредиторской задолженности АО «ЮМЭК». Динамика дебиторской задолженности предприятия представлена на рисунке 10.



Рисунок 10 –Динамика дебиторской задолженности АО «ЮМЭК»

В 2017 году дебиторская задолженность АО «ЮМЭК» составила 173 437 тыс. руб., что на 52328 тыс. руб. больше по сравнению с размером данной задолженности в 2015 году. Рост дебиторской задолженности связан с ослаблением исполнительной дисциплины в расчетах с покупателями.

Необходимым этапом в анализе дебиторской задолженности является анализ состава и структуры дебиторской задолженности (таблица 26).

Таблица 26 – Состав и структура дебиторской задолженности АО «ЮМЭК»

Состав дебиторской задолженности	2015 год		2016 год		2017 год	
	тыс.руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Краткосрочная, всего	102 490,0	100,0	153 818,0	100,0	173 437,0	100,0
в том числе:						
Расчеты с покупателями и заказчиками	81 992,0	80,0	110 287,5	71,7	143 085,5	82,5
Авансы выданные	7 789,2	7,6	5 998,9	3,9	18 037,4	10,4
Прочая	12 708,8	12,4	37 531,6	24,4	12 314,0	7,1
Итого	102 490,0	100,0	153 818,0	100,0	173 437	100,0

Очевидно, что основная часть дебиторской задолженности формируется за счет покупателей и заказчиков. За анализируемый период эта доля составила 80 % в 2015 году, 71,7 % – в 2016 г. и 82,5 % – в 2017 году соответственно от общей суммы дебиторской задолженности.

Динамика кредиторской задолженности АО «ЮМЭК» представлена на рисунке 11.



Рисунок 11 – Динамика кредиторской задолженности АО «ЮМЭК»

Кредиторская задолженность в АО «ЮМЭК» в 2017 году по сравнению с 2015 годом снизилась на 77 500 тыс. руб. и составила 63576 тыс. руб. Главным образом это объясняется сокращением задолженности перед поставщиками и заказчиками и задолженности перед персоналом организации.

Далее рассмотрим состав и структуру кредиторской задолженности АО «ЮМЭК», представленные в таблице 27.

Анализируя данные состава и структуры кредиторской задолженности АО «ЮМЭК» можно сделать следующие заключения. Размер долгосрочной кредиторской задолженности незначителен и составляет всего 2% в 2015 году и 1% – в 2016 году. Стоит отметить, что в 2017 году организацией была погашена долгосрочная кредиторская задолженность.

Таблица 27 – Состав и структура кредиторской задолженности АО «Ю.М.Э.К.»

Состав кредиторской задолженности	2015 год		2016 год		2017 год	
	тыс.руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Краткосрочная, всего	138254,5	98	92423,43	99	63576	100
в т. ч. поставщикам и заказчикам	56007,2	39,7	72071,6	77,2	14749,6	23,2
Задолженность перед персоналом организации	56007,2	39,7	14283,6	15,3	29245,0	46
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	10016,4	7,1	2427,3	2,6	6739,1	10,6
Задолженность по налогам и сборам	10862,9	7,7	2800,7	3	12905,9	20,3
Прочие кредиторы	5502,0	3,9	840,2	0,9	-	-
Кредиторская задолженность (долгосрочная) всего	2821,5	2,0	933,6	1,0	-	-
Итого	141076	100	93357	100	63576	100

Проанализировав структуру кредиторской задолженности можно сделать вывод о том, что значительная доля приходится на задолженность перед сотрудниками по выплате заработной платы – в 2015 году задолженность составила 39,7 %, а в 2017 году – 46 %. Это задолженность является текущей и возникла в результате разницы во времени между начислением и выплатой заработной платы, так же как и задолженность по налогам и сборам. Следует отметить, что в 2017 году увеличился удельный вес кредиторской задолженности с 7,7% до 20,3%. Данный рост обусловлен прежде всего увеличением налоговых платежей.

Однако, удельный вес задолженности перед поставщиками и заказчиками предприятия в период с 2015 года по 2017 год сократился на 16,5 %. Если говорить о задолженности перед государственными внебюджетными организациями, то здесь заметен рост удельного веса в 2017 году на 3,5 % по сравнению с 2015 годом.

Подводя итог, можно сказать, что АО «ЮМЭК» старается вовремя погасить задолженность по выплате заработной платы, так же как и по налогам и сборам.

Следует учитывать тот факт, что необходимо рассматривать показатели кредиторской и дебиторской задолженности в динамике по отношению друг к другу, так как они имеют четкую взаимосвязь (рисунок 12).

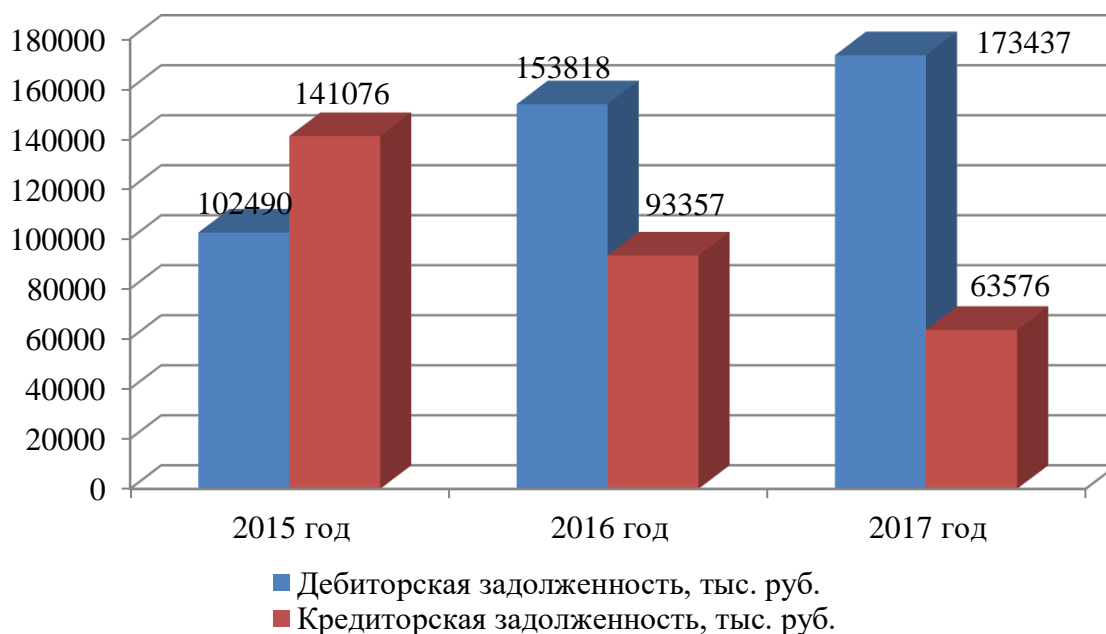


Рисунок 12 – Сравнительная динамика кредиторской и дебиторской задолженности АО «ЮМЭК»

Идеальной считается ситуация, если увеличение или уменьшение кредиторской задолженности влечет за собой увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Анализируя дебиторскую задолженность АО «ЮМЭК» можно заметить значительный рост, в то время как кредиторская задолженность сокращается.

Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представлен в таблице 28.

Таблица 28 – Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности АО «ЮМЭК»

Показатели	Методика расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение показателя 2017 г. к 2015 г.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты ($K_{одз}$)	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	6,28	6,23	6,97	0,69
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	$\frac{360}{K_{одз}}$	57,32	57,78	51,65	-5,67
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты ($K_{окз}$)	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Кредиторская задолженность}}$	84,56	10,27	19,01	14,45
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	$\frac{360}{K_{окз}}$	78,91	35,07	18,93	-59,97

Оборачиваемость дебиторской задолженности АО «ЮМЭК» в 2015 году составила 6,28 оборотов, а в 2017 году этот показатель увеличился до 6,97 оборотов, таким образом, по сравнению с 2015 годом погашение дебиторской задолженности происходит быстрее. Средний срок погашения дебиторской задолженности сократился на 5,67 дня и составил 51,65 дня.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности АО «ЮМЭК» в период с 2015 года по 2017 год увеличился на 14,45 оборотов. Средний срок возврата коммерческого кредита предприятием в 2017 году сократился и составил 18,93 дня по сравнению с 2015 г. – 78,91.

Главной целью управления дебиторской задолженностью в АО «ЮМЭК» является комплексная разработка мероприятий, направленных на

совершенствование действующей или формирование новой политики кредитования своих покупателей, и как следствие, увеличение поступлений денежных средств на счета компании и ускорение оборачиваемости ресурсов.

Основные причины возникновения дебиторской задолженности на АО «ЮМЭК» представлены на рисунке 13. Выяснив причины возникновения дебиторской задолженности можно будет переходить к разработке рекомендаций по ее сокращению.

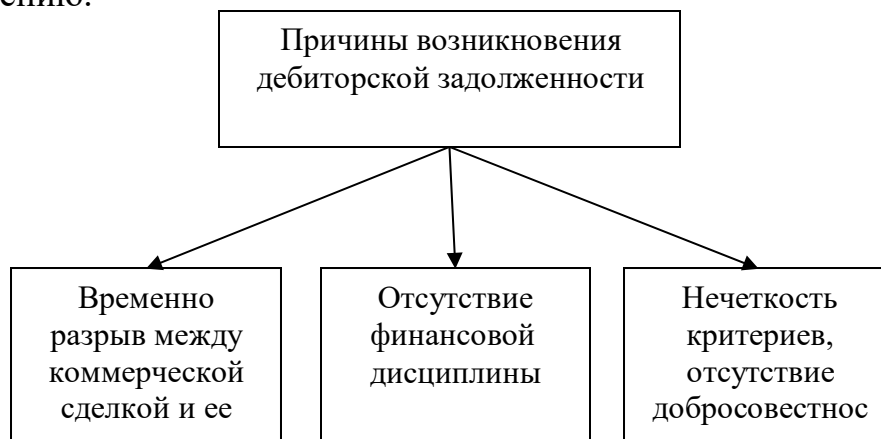


Рисунок 13 – Причины возникновения дебиторской задолженности
Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкивается АО «ЮМЭК», достаточно разнообразны:

- нет точной информации о сроках погашения обязательств компаниями–дебиторами;
- отсутствует информация о росте затрат, которые связаны с ростом дебиторской задолженности и увеличением времени ее оборачиваемости;
- не оценивается кредитоспособность заказчиков и эффективность предоставления коммерческого кредитования;
- не регламентирована деятельность различных подразделений относительно принятия решений по поводу предоставления кредита, а это значит, что сбором денежных средств и анализом дебиторской задолженности занимаются разные подразделения.

Для АО «ЮМЭК» предлагается ряд основных методов управления дебиторской задолженностью:

1. Необходимо начать с классификации дебиторской задолженности по срокам оплаты. Это позволит выявить клиентов, которые нарушают сроки оплаты. Предлагается обложить процентом просроченные платежи. Все счета к получению распределим на 6 групп:

- срок оплаты еще не наступил;
- просрочка составляет менее 1 месяца;
- просрочка платежа составляет от 1 до 3 месяцев;
- просрочка платежа составляет от 3 до 6 месяцев;
- просрочка платежа составляет от 6 до 12 месяцев;
- просрочка платежа составляет более 1 года.

Разделение задолженности по срокам оплаты дает возможность АО «ЮМЭК» определить какие счета следует отнести к оправданной задолженности, срок погашения которой еще не наступил или не превышает 1 месяца и неоправданной. К неоправданной задолженности следует отнести просроченную задолженность клиентов и заказчиков, чтобы понять вероятность поступления денежных средств. Недополучение денежных средств влечет угрозу неплатежеспособности предприятия, а также ослабляет ликвидность АО «ЮМЭК». Бездолжными долгами принято называть счета, неоплаченные покупателями в течение длительного времени. Наличие безнадёжных долгов означает, что полностью вернуть вложенные средства в дебиторскую задолженность не удастся.

Сравнив текущую задолженность и классифицировав по сроку дебиторскую задолженность за несколько периодов, необходимо сделать отчет об убытках по безнадёжным долгам, в котором будут отражены накопленные убытки по клиентам, условиям продажи и суммам, информация об ответственном подразделении, продукции. Следует периодически пересматривать предельную сумму отгружаемой продукции в кредит, обращая внимание на финансовую устойчивость покупателя или изменять процент от общего объема продаж изоляторов.

2. Рекомендуется проводить оценку платежеспособности потенциальных заказчиков при отгрузке продукции в кредит. Прежде всего, следует обратить внимание на честность покупателя, соблюдал ли он условия оплаты, прописанные в договоре в прошлом, каково его финансовое положение, обладает ли он достаточным имуществом, чтобы погасить задолженность. Также следует оценить уровень его текущей платёжеспособности. Для анализа необходимо использовать информацию из надежных источников, которыми могут являться официально опубликованные финансовые отчеты, сведения, полученные от специализированных информационных агентств.

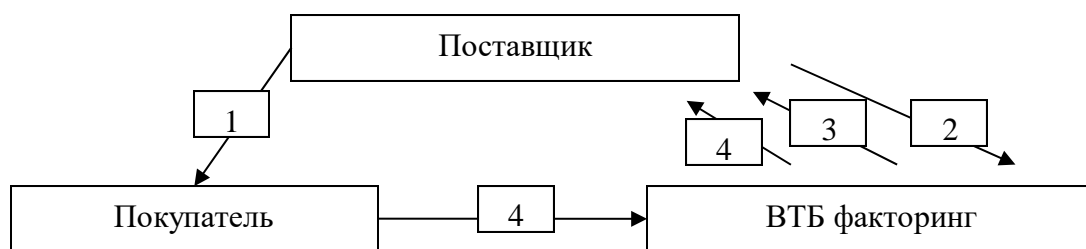
Также АО «ЮМЭК» необходимо быть осторожным с клиентами, компании которых появились менее 12 месяцев (именно в период первых 2 лет около 50 % коммерческих организаций закрываются). Необходимо помнить, что риск не получить совсем платеж по потребительской дебиторской задолженности гораздо выше, чем по дебиторской задолженности.

Предприятию АО «ЮМЭК» следует изменить предельные суммы кредитования и ускорить получение платежей при условии изменений финансового положения покупателей. Это можно осуществить за счет удержания продукции до тех пор, пока на расчетный счет предприятия не поступят денежные средства или можно потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных инвойсов, при этом стоимость имущественного залога должна быть равной сумме указанной в счете или превышать её.

3. Так же можно использовать факторинг, то есть продать дебиторскую задолженность. Смысл факторинга состоит в том, что между специальным агентством (выступающим в роли «фактора») и предприятием заключается договор о продаже конкретной дебиторской задолженности. Предприятие информирует клиента (дебитора) о том, что фактор выкупил его долг. После этого фактор перечисляет предприятию денежные средства в соответствии с условиями договора в независимости от того, заплатил клиент или нет. Стоит помнить, что фактор за предоставление такой услуги берет определенный процент, таким

образом, предприятие получает меньше денег, чем изначально было запланировано. Факторинг используется не только для погашения дебиторской задолженности, но и для расширения объема продаж, это позволяет продавать продукцию новым покупателям и заказчикам, ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности и денежных средств.

Рассмотрим схему взаимодействия с факторинговой компании на примере действующей в России организации – «ВТБ Факторинг». Схема представлена на рисунке 14.



1. Отгрузка товара в кредит;
2. Уступка права требования долга за отгруженную продукцию;
3. Возврат до 90% от суммы поставки сразу после уступки права требования;
4. Оплата за поставленную продукцию;
5. Выплата оставшейся суммы (- 10 % вознаграждение ВТБ Факторинг) после оплаты товара покупателем;

Рисунок 14 – Схема проведения факторинговой операции

Основные преимущества факторинга для АО «ЮМЭК» представлены в таблице 29.

Таблица 29 – Основные преимущества факторинга для АО «ЮМЭК»

Преимущество факторинга	Описание преимущества
«Длинные» деньги по цене «коротких» без залогового обеспечения	Факторинг – наиболее гибкий финансовый инструмент, позволяющий финансировать бизнес в размере портфеля дебиторской задолженности без дополнительного залогового обеспечения.
Рост продаж	За счет своевременного финансирования оборотных средств значительно возрастает возможность привлечь новых клиентов, расширить ассортимент товаров и, как следствие, увеличить оборот и прибыль.

Окончание таблицы 29

Снижение рисков	При использовании факторинга без права регресса фактор принимает на себя все кредитные риски по возврату дебиторской задолженности покупателями.
Исключение кассовых разрывов	Индивидуальный график финансирования позволяет получать деньги в день осуществления поставки в необходимых компании объемах.
Отсутствие залогового обеспечения	Использование факторинга не подразумевает предоставление залогов или иное обеспечение. Обеспечением является дебиторская задолженность, переуступаемая фактору.
Оптимизация структуры баланса	При факторинге объемы кредитной нагрузки не возрастают, что позволяет компании претендовать на привлечение дополнительного финансирования в виде классических банковских продуктов.
Дополнительные услуги	У компании нет необходимости самостоятельно проводить мониторинг и сбор дебиторской задолженности, которые могут быть затратными с точки зрения финансовых и человеческих ресурсов.

Рассмотрим предпосылки использования факторинга на предприятии в качестве инструмента управления дебиторской задолженностью. Основные показатели деятельности организации за период с 2015 года по 2017 год, полученные из ее финансовой отчетности представлены в таблице 30.

Таблица 30 – Основные финансовые показатели деятельности АО «ЮМЭК»

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год
Выручка, тыс. руб.	643644	958397	1208748
Средний остаток дебиторской задолженности, тыс. руб.	102490	153818	173437
Доля дебиторской задолженности в объеме выручки, %	15,92	16,05	14,35

Как видно из таблицы в АО «ЮМЭК» доля дебиторской задолженности по отношению к выручке от продаж уменьшается, но составляет значительную часть, что обуславливает необходимость управления дебиторской задолженностью.

Спрогнозируем ситуацию с уменьшением дебиторской задолженности на 50 % с применением факторинга.

Сумма задолженности, на которую необходимо сократить дебиторскую задолженность, составляет 86719 тыс. руб.

По условиям договора факторинга дебиторская задолженность возвращается предприятию сразу в размере 90%, или 78047 тыс. руб.

Комиссия составляет 15%:

$78047 \times 0,15 = 11\,707$ тыс. руб.

Сумма задолженности, полученная по договору: 66 340 тыс. руб.

Сумма расходов по договору факторинга: 11 707 тыс. руб. Данная сумма будет отражена в отчетности как прочие расходы.

Остаток дебиторской задолженности после проведенного мероприятия составляет 95 390 тыс. руб.

Таким образом, эффективное управление дебиторской задолженностью относится к необходимым условиям успешной работы фирмы, т. к. оно создает предпосылки для быстрого роста бизнеса и увеличения финансовых возможностей фирмы.

Расчет влияния снижения дебиторской задолженности на основные показатели деловой активности компании представлен в таблице 31.

Таблица 31 – Основные показатели деловой активности АО «ЮМЭК»

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2017 год (прогноз заключения договора факторинга)
Выручка	643 644,00	958 397,00	1 208 748,00	1 275 088,00
Средний остаток краткосрочной дебиторской задолженности, тыс.руб.	102 490	153 818,	173 437,00	95 390,00
Средний остаток краткосрочной кредиторской задолженности, тыс.руб.	141 076,00	93 357,00	63 576,00	63 576,00
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	318 815,00	237 344,00	279 430,00	279 430,00
Период оборота дебиторской задолженности, дни	6,28	6,23	6,97	13,37
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз	57,32	57,78	51,65	26,93
Период оборота кредиторской задолженности, дни	4,56	10,27	19,01	20,06

Период оборота дебиторской задолженности сократится до 26,93 дня, коэффициент её оборачиваемости возрастет до 13,37 оборотов. Таким образом, будут наблюдаться улучшения в деятельности компании, основными критериями

которого являются восстановление финансовой устойчивости и обеспечение финансового равновесия в длительном периоде.

Итак, по итогам всех предложенных мероприятий выручка АО «ЮМЭК» может увеличиться на 66340 тыс. руб. или на 5,49%.

$$(66\ 340 \text{ тыс. руб.} \times 100\% \div 1\ 208\ 748 \text{ тыс. руб.})$$

В 2017 (прогнозируемом) году выручка составит:

$$1\ 208\ 748 \text{ тыс. руб.} + 66\ 340 \text{ тыс. руб.} = 1\ 275\ 088 \text{ тыс. руб.}$$

Проведем анализ динамики выручки от реализации АО «ЮМЭК» в результате реализации предложенных мероприятий в таблице 32.

Таблица 32 – Динамика выручки от реализации АО «ЮМЭК»

Год	Выручка от реализации без НДС, тыс. руб.	Процент к базовому году, %
2017	1 208 748	100,00
2017 (прогнозируемый)	1 275 088	105,49

В связи с внедрением системы управления дебиторской задолженностью себестоимость АО «ЮМЭК» увеличится на 11707 тыс. руб.

В 2017 году себестоимость составит:

$$732\ 074 \text{ тыс. руб.} + 11\ 707 \text{ тыс. руб.} = 743\ 781 \text{ тыс. руб.}$$

Проведем анализ динамики себестоимости продукции АО «ЮМЭК» в результате реализации предложенных мероприятий в таблице 33.

Таблица 33 – Динамика себестоимости продукции АО «ЮМЭК»

Год	Себестоимость продукции, тыс. руб.	Процент к базовому году, %
2017	732 074	100,00
2017 (прогнозируемый)	743 781	101,59

Результаты расчета экономического эффекта от системы управления дебиторской задолженностью представлены в таблице 34.

Таблица 34 – Расчет экономического эффекта

Показатель	2017 г.	2017 год (прогнозируемый)	Отклонение 2017 (прогнозируемого) года от 2017 года
Выручка от реализации с НДС, тыс. руб.	1208748,0	1275088,0	+66340,0

Окончание таблицы 34

Показатель	2017 г.	2017 г. (прогнозируемый)	Отклонение 2017 (прогнозируемого) года от 2017 года
Себестоимость продукции, тыс. руб.	732074,0	743781,0	+11707,0
Валовая прибыль, тыс. руб.	47667,0	531307,0	+54633,0
Чистая прибыль	160455,0	204161,0	+43706,0
Общая экономическая рентабельность	29,6	39,7	+10,1

Анализируя динамику изменения выручки от реализации АО «ЮМЭК» можно сделать вывод, что выручка от реализации может увеличиться на 66 340 тыс. руб. или на 5,49 %. Анализируя динамику изменения себестоимости продукции АО «ЮМЭК» можно сделать вывод, что года себестоимость продукции увеличиться на 11 707 тыс. руб. или на 1,59 %. В итоге прибыль от продаж АО «ЮМЭК» к 2017 году должна увеличиться на 54 633 тыс. руб., а чистая прибыль предприятия увеличиться на 43 706 тыс. руб. Общая экономическая рентабельность увеличится с 29,6 % до 39,7%. Таким образом, повысится эффективность деятельности предприятия.

Выводы по главе 3:

На основе проведенных расчетов, можно сделать вывод, что предприятие обладает нормальной финансовой устойчивостью (см. таблицу 10), не зависит от кредиторов и от внешних источников. Кроме того, АО «ЮМЭК» является платежеспособным. Также была проведена оценка возможности наступления банкротства предприятия по методики Альтмана. Из проведенного расчета можно сделать вывод, что предприятие стабильно, угрозы банкротства не существует. Построенная трехмерная модель общих результатов деятельности предприятия характеризуется высокой эластичностью выпуска продукции.

Однако, выявлена проблема управления дебиторской задолженности. В данной главе были предложены рекомендации по снижению показателя дебиторской задолженности или ее продажи – факторингу.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

АО «ЮМЭК» – это современный завод по производству подвесных стеклянных изоляторов, который был построен в 2008 году, когда экономическая ситуация в стране была нестабильной. Тем не менее, предприятие смогло выстоять, наладить производство новых типов изоляторов и завоевать не только российский, но и зарубежный рынок. Руководство предприятия принимает необходимые меры для того, чтобы АО «ЮМЭК» достигло запланированные цели в будущем, т.е. устойчиво развивалось.

Переход России к устойчивому развитию привлекает повышенное внимание ученых и бизнесменов. Термин «устойчивое развитие» впервые применили на Конференции ООН по окружающей среде и развитию, которая прошла в Рио-де-Жанейро в июне 1992 года.

Устойчивое развитие – это способность хозяйственной системы сохранять и наращивать собственный производственный потенциал за счет эффективного использования имеющихся ресурсов, оперативного реагирования на изменения внешней и внутренней среды, минимизации влияния на биосферу и решения социальных задач.

Таким образом, устойчивость предприятия складывается из 3 аспектов: финансовая устойчивость, экологическая устойчивость и социальная устойчивость.

Существующие в научной литературе методические подходы к оценке устойчивости основываются на различных мнениях ведущих ученых к раскрытию экономической сущности этой категории.

Некоторые отечественные исследователи отождествляют это понятие с категорией «финансовая устойчивость», акцентируя внимание на результативную сторону финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. В этой связи для оценки устойчивости предпринимательских структур предлагаются методики оценки, прежде всего, их финансовой устойчивости. Другие авторы, наряду с категорией «финансовая устойчивость», выделяют и другие составляющие

экономической устойчивости (производственную, рыночную, инвестиционно-инновационную, социальную, экологическую), для оценки которых используют целый комплекс показателей, характеризующих различные стороны деятельности предприятия и уровня его адаптивности к изменениям внешней среды.

В данной работе была проведена оценка экономической устойчивости как основной составляющей финансовой устойчивости, а также была построена производственная функция Кобба-Дугласа.

Стоит отметить, что имущество предприятия сформировано за счет собственных средств, что, безусловно, положительно сказывается на показателях финансовой независимости и устойчивости предприятия. Однако, высокие темпы роста дебиторской задолженности по расчетам за работы и услуги свидетельствуют о том, что данное предприятие активно использует стратегию товарных ссуд для своих потребителей. Кредитуя их, предприятие фактически делится с ними частью своего дохода. В то же время, в том случае, когда платежи предприятию задерживаются, оно вынуждено брать кредиты для обеспечения своей хозяйственной деятельности, увеличивая собственную кредиторскую задолженность.

Рассчитав коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости), который характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации, можно сделать вывод АО «ЮМЭК» обладает достаточной финансовой независимостью.

Общий показатель ликвидности предприятия достигает своего нормативного значения, причем к 2017 году наблюдается его значительный рост.

Коэффициент абсолютной ликвидности только к 2017 году достигает норматива, а вот коэффициент критической оценки гораздо выше норматива, в то время как коэффициент текущей ликвидности в пределах норматива.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что АО «ЮМЭК» платежеспособно, так как большинство рассчитанных показателей

платежеспособности находятся в пределах своего норматива, финансово устойчиво.

В 2017 году по сравнению с 2015 годом в АО «ЮМЭК» произошло увеличение абсолютной величины оборотных активов, что свидетельствует об увеличении масштабов производства, кроме того также произошло увеличение объёма выпуска продукции на 250351 тыс. руб. Увеличение объёма выпуска продукции произошло под влиянием следующих факторов:

- за счёт увеличения среднегодовой стоимости оборотных средств на 19 936 тыс. руб., объём выпуска продукции увеличился на 46 348 тыс. руб.
- за счёт увеличения коэффициента оборачиваемости на 0,47 оборота, объём выпуска увеличился на 204 002 тыс. руб.

По результатам проведенной оценки, можно сделать вывод, что ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течение ближайших двух лет крайне мал, следовательно, экономическая устойчивость для АО «ЮМЭК» обеспечена.

В результате построения производственной функции Кобба–Дугласа, можно сделать вывод о том, что наблюдается убывающая отдача от масштаба – это ситуация, при которой объём выпускаемой продукции незначительно увеличивается, а затраты факторов производства растут.

Получается, что предприятию необходимо пересмотреть и сократить статьи затрат на производство.

Таким образом, для повышения экономической устойчивости деятельности АО «ЮМЭК» были разработаны рекомендации по более эффективному управлению дебиторской задолженностью, которое направлено на оптимизацию ее размера, обеспечение своевременной инкассации долга, а также на реструктуризацию дебиторской задолженности и ее рефинансирование, а именно:

1. Классифицировать дебиторские задолженности по срокам оплаты (по времени, истекшему с даты выставления счета) для выявления

покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать процентом просроченные платежи;

2. Проводить оценку платежеспособности потенциального покупателя при предоставлении кредита;
3. Использовать факторинг.

При условии выполнения данных рекомендаций АО «ЮМЭК» сможет достичь своих стратегических целей и успешно функционировать на рынке электроэнергетики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аверина, О.И., Анализ и оценка устойчивого развития предприятия / О.И. Аверина, Д.Д. Гудкова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №1–3. – С. 10–19.
2. Айхель, К.В. Формирование устойчивого развития современных предприятий посредством управления рисками в рамках бизнес-инжиниринга / К.В. Айхель // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2016. – Вып. 4. – С. 54–59.
3. Аксёнова, О.В. Классификации подходов к устойчивому развитию предприятий / О.В. Аксёнова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 11 (88). – С. 853–860
4. Алферова, Т.В. Методические подходы к оценке устойчивого развития промышленных предприятий / Т.В. Алферова, Е.А. Третьякова // Актуальные проблемы экономических, юридических и социально-гуманитарных наук: материалы науч.-практ. конф. (г. Пермь, 23 марта 2015 г.) / АНО ВО «Пермский институт экономики и финансов». – 2015. – С. 71–73.
5. Алферова, О.И. Анализ финансового состояния, как инструмент оценки предприятия / О.И. Алферова // В сборнике: Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки Электронный сборник статей по материалам LXIII студенческой международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 48–53.
6. Андреев, О.С. Развитие теоретических подходов к устойчивому развитию предприятий / О.С. Андреев // Организационно-экономические и технологические проблемы модернизации экономики России: сборник статей VII Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 38–42.
7. Антипов, С.М. Современный подход к устойчивому развитию предприятия / С.М. Антипов // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 1 (1). – С. 53–57.
8. Баев, И.А. Управление экономической устойчивостью предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности / И.А. Баев, А.В. Шмидт // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. — 2012. — № 3. — С. 50–63.
9. Баев, Л.А. Интенсивная организация экономических систем: концепция, теория, модели / Л.А. Баев. – Челябинск: Изд-во ЧГТУ, 1992. – 268 с.
10. Бараненко, С.П. Стратегическая устойчивость предприятия / С.П. Бараненко, В.В. Шеметов. – Москва: Изд-во Центрполиграф, 2004. – 492 с.

11. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк–К.: Ника-Центр, 2014. –190 с.
12. Большаков, Б.Е. Наука устойчивого развития. Книга I. Введение / Б.Е. Большаков. – М.:РАЕН, 2011. – 272 с.
13. Бринчук, М.М. Концепция устойчивого развития как методологическая основа цивилизационного развития / М.М. Бринчук // Государство и право. –2014. – № 10.– С. 15–24.
14. Вахрушина, М. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.А. Вахрушина -М.: Вузовский учебник, 2013. –463 с.
15. Волкова, А.В. Формирование механизмов устойчивого развития промышленного предприятия (на основе рециркулярных изделий): автореф. дис.... канд.экон.наук / А.В. Волкова.–Новосибирск, 2009. –20 с.
16. Воронов, А.С. Устойчивое развитие предприятия как стратегическая цель маркетинга / А. Воронов, С. Рубанов // Маркетинг. –2002. №3. –С. 31–37.
17. Греченюк, А.В. Современные аспекты анализа бухгалтерского анализа предприятия /А.В. Греченюк // Теория и практика общественного развития. – 2014. –№13. – С.129–132.
18. Григорьева, О.Н. Формирование механизма устойчивого развития предприятия в условиях инновационной деятельности: дис. ...канд.экон.наук / О. Н. Григорьева. –М., 2004.–164 с.
19. Гусев, С.А. Мониторинг состояния устойчивого развития промышленного предприятия / С.А. Гусев // Вестник Челябинского государственного университета. Серия «Экономика». – 2012. – Вып. 39. – №24 (278). – С. 83-88.
20. Денисов, К.А. Методы формирования стратегии устойчивого развития промышленного предприятия на инновационной основе: дис.... канд. экон.наук / К.А. Денисов. – Спб., 2014. – 131 с.
21. Захарчук, Е.А. Экономическая устойчивость и теория катастроф: точки соприкосновения / Е. А. Захарчук.–Екатеринбург: Изд-во Ин-т экономики УрО РАН, 2006. - 61 с.
22. Зубанов, Н.В. Анализ устойчивости относительно поставленной цели как один из подходов к описанию функционирования организации в условиях неопределенности: монография / Н.В. Зубанов. – Самара: Изд-во Самарский государственный технический университет, 2001. – 238 с.
23. Игнатов, А.В. Анализ финансового состояния предприятия /А.В. Игнатов // Финансовый менеджмент. –2015. –№ 4. –С. 3–20.

- 24.Ильичева, А.В. Формирование механизма оценки устойчивого развития территориально-промышленного комплекса: автореферат дис.... канд. экон. наук / А.В. Ильичева. – М., 2014. – 24 с.
- 25.Карасева, Е.А. Существующие подходы к прогнозированию финансового состояния организации / Е.А. Карасева // Economics. –2018. –№ 1 (33). –С. 59–62.
- 26.Ковалева, В.Д. Моделирование финансово-экономической деятельности предприятия / В.Д. Ковалева, И.В. Додонова. –М.: КноРус, 2017. –280 с.
- 27.Корчагина, Е.В. Методы оценки устойчивого развития региональных социально-экономических систем / Е.В. Корчагина // Проблемы современной экономики. – 2012. –№1 (41). – С. 67-71.
- 28.Коряков, А.Г. Методологические вопросы устойчивого развития предприятий / А. Г. Коряков //Вопросы экономики и права. –2012.–№4. – С.110–114.
- 29.Кондаурова, Д.С. Разработка рекомендаций по развитию механизма управления устойчивым развитием промышленных предприятий /Д.С. Кондаурова // Управление экономическими системами. –2015.– №9 (81). – С. 19–24.
- 30.Кутовая, А.С. Анализ подходов к определению понятия «Устойчивое развитие предприятия» / А.С. Кутовая // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. –2012. –№5 (44). – С. 39–43.
- 31.Лаврушин, Д.Б. Управление устойчивым развитием предприятия (на примере предприятий машиностроения): дис.... канд. экон. наук / Д.Б. Лаврушин. – Саратов: Изд-во СГСЭУ, 1999. – 210 с.
- 32.Логунцев, Е.Н. Концепция устойчивого развития с позиций междисциплинарного подхода / Е.Н. Логунцев // Городское управление. – 2000.–№11 – С. 24–32.
- 33.Лоскутов, Р.Ю. Резервы повышения экономической устойчивости промышленного предприятия: автореферат дис.... канд. экон. наук / Р.Ю. Лоскутов.– Саратов, 1998. – 19с.
- 34.Лытнева, Н.А. Методологическая концепция учета, анализа и аудита собственного капитала: монография / Н. А. Лытнева. – Орел: Картуш, 2006. – 365 с.
- 35.Мерзликина, Г.С. Экономическая состоятельность производственных систем / Г.С. Мерзликина. – М.: Изд-во Высшая школа, 1997. – 160 с.

- 36.Мозговая, Е.С. Формирование потенциала устойчивого развития топливно-энергетического комплекса / Е.С. Мозговая // Вестник СГСЭУ.–2009.–№4 (28).– С. 125–128.
- 37.Мохов, В.Г. Детерминированная оценка устойчивости современной корпорации: учебное пособие. –Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2018. – 97 с.
- 38.Мохов, В.Г. Ключевые аспекты устойчивого развития современной корпорации и подходы к их определению / В.Г. Мохов, Э.З. Кульмухаметова //Управление инвестициями и инновациями.–2017.–Том № 4.– С.63–67
- 39.Мохов, В.Г. Обеспечение устойчивого развития предприятия в условиях экономической нестабильности / В.Г. Мохов, К.В. Очнева, В.О. Логиновская //Управление инвестициями и инновациями.–2018.–Том 1.– С.85–89.
- 40.Мохов, В.Г. Российская государственная политика в области устойчивого развития / В.Г. Мохов, А.Е. Лайне //Управление инвестициями и инновациями.–2018.–Том 2.– С.74–79
- 41.Митюшин, В.С. система управления экономической устойчивостью промышленных организаций: автореферат дис.... канд. экон. наук /В.С. Митюшин /–М.: 1981.–24с.
- 42.Ниязян, В.Г. Теоретические подходы к определению устойчивого развития / В. Г. Ниязян // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права).– 2015. –Т. 6, № 1.– С.13-18.
- 43.Плетнев, Д.А. Остаточные права стейкхолдеров и устойчивость современной корпорации / Д.А. Плетнев, Е.В. Николаева // Актуальные проблемы экономики современной России.–2014. –№1.– С. 196 – 201.
- 44.Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер; пер с англ.; под ред. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
- 45.Псарева, Н.Ю. Обеспечение устойчивого развития предприятия / Н.Ю. Псарева // Экономика строительства. –1995. –№ 5. –С. 9–17.
- 46.Райзберг, Б.А. Рыночная экономика: учебное пособие / Б.А. Райзберг. – М.: Изд-во Деловая жизнь, 1993. – 720 с.
- 47.Розенберг, Г.С. Крутые ступени перехода к устойчивому развитию / Г.С. Розенберг // Вестник РАН. — 1996. — С. 436–441.
- 48.Савицкая, Г.В. Анализ финансового состояния предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ГревцовПаблишер, 2017. — 240 с.
- 49.Сакс, Дж. Макроэкономика. Глобальный подход / Дж. Сакс., Ф. Ларрен; пер. с англ. О. В. Буклемишев и др. –М. : Дело, 1999. – 847 с.

50. Сидоров, А.В. Математическая модель устойчивого развития предприятия / А.В. Сидоров // Наукоедение.–2012.–№3.– С.1–22.
51. Смирнов, Р.А. АО «Ю.М.Э.К.» 10 лет! / Р.А. Смирнов // Электроэнергия: передача и распределение.–2017.–№4(43).– С. 38-39.
52. Солоу Р. Теория роста // Панорама экономической мысли конца XX столетия /под ред. Д. Гринауэя, М. Блини, И. Стюарта; пер. с англ., под ред. В. С. Автономова.– СПб.: Экономическая школа. 2002.–668 с.
53. Сухов, Е.А. Первые высоковольтные линии электропередачи в России и за рубежом / Е.А. Сухова // Музей истории Мосэнерго. –<http://www.mosenergo-museum.ru/upload/iblock/203/20314573c302a5b5fbba53f91fbdc223.pdf>
www.mosenergo-museum.ru/upload/iblock/203/20314573c302a5b5fbba53f91fbdc223.pdf
54. Сухов, С.В. Системный подход к управлению коммерческим предприятием / С.В. Сухов // Менеджмент в России и за рубежом. –2001.–№6–С. 34–39.
55. Федотова, М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия / М.А. Федотова // Финансы. –1995. –№3.– С.14–19.
56. Филипенко, Д.С. Организационно-экономическое обеспечение устойчивого развития предприятий в условиях глобализации экономики: дис.... канд. экон. наук / Д.С. Филипенко.–Нижний Новгород, 2014.–178 с.
57. Хильчевская, Р.И. Проблемы экологической экономики в свете концепции устойчивого развития / Р.И. Хильчевская// Экономика и математические методы. –1996. – Т. 32. –Вып. 3.–С. 85–95.
58. Хомяченкова, Н.А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий: автореферат дис. ... канд.экон. наук / Н.А. Хомяченкова.– Москва, 2011. – 21 с.
59. Хохлова, Г.А. Глобальные проблемы человечества (по докладам Римского клуба) / Г.А. Хохлова // Вестник МГУ. Серия«Экономика». – 1996. – № 2. – с. 24–37.
60. Худякова, Е.В. Формирование организационно-экономического механизма устойчивого развития малых и средних промышленных предприятий России в условиях внешнеэкономических санкций / Е.В. Худякова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права.–2015. –№3(55). – С. 332–338.
61. Худякова, Т.А. Основные подходы к оценке экономической устойчивости предприятия в условиях переменной среды функционирования / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – Т. 15. – № 1.2.– С. 281–286.

62. Худякова, Т.А. Совершенствование подходов к управлению устойчивостью предприятия на основе внедрения контроллинговых технологий / Т.А. Худякова // Экономика и менеджмент систем управления. – 2017. – № 1.1. – Т. 23. – С. 129–134.
63. Худякова, Т.А. Формирование системы контроллинга финансово-экономической устойчивости промышленного предприятия: авторфератдисс. ... д-ра экон. наук / Т.А. Худякова. – Челябинск, 2018. – 40 с.
64. Шеврина, Е.В. Оценка экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий: автореф. дис.... канд. экон. наук / Е.В. Шеврина. – Челябинск, 2000. – 22 с.
65. Шестерикова, Н.В. Механизм формирования стратегии устойчивого развития предприятия на основе сбалансированной системы показателей / Н.В. Шестерикова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия «Экономика и финансы». – 2008. – Вып. 3. – С. 186–193.
66. Шестерикова, Н.В. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе показателей его устойчивого развития / Н.В. Шестерикова // Инвестиционная составляющая рыночной экономики России. Материалы межвузовской научной конференции аспирантов и студентов. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородский гуманитарный центр – 2008. – С. 81–83.
67. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 208 с.
68. Шмидт, А.В. Алгоритм оценки и прогнозирования экономической устойчивости промышленного предприятия с применением аппарата марковских случайных процессов / А.В. Шмидт, Т.А. Худякова, В.А. Чурюкин // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2007. – № 10 (82). – С. 65–71.
69. Шмидт, А.В. Современные методические подходы к оценке и прогнозированию показателей экономической устойчивости промышленных предприятий / А.В. Шмидт // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2010. – № 20 (196). – С. 37–41.
70. Шмидт, А.В. Раскрытие категорий «устойчивость» и «устойчивое развитие» применительно к объектам микроэкономики с позиции динамики / А.В. Шмидт // Вестник ЮУрГУ. – 2010. – № 26. – С. 34–41.
71. Шмидт, А.В. Управление развитием промышленного предприятия по экономическим критериям устойчивости / А.В. Шмидт // Вестник УрФУ, Серия «Экономика и управление». – 2013. – № 4. – С. 20–35.

72. Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию. – http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml#top
www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml.
73. Berns, M. The Business of Sustainability: What It Means to Managers Now / M. Berns, A. Townend, Z. Khayat, B. Balagopal, M. Reeves, M. Hopkins, N. Kruschwitz // MIT Sloan Management Review. –2009. – Vol. 51 Issue 1. –p. 20–26.
74. Berns, M. The Business of Sustainability: Imperatives, Advantages, and Actions. /M.Berns.–The Boston Consulting Group. 2009.–Vol.24.–p.26-35.
75. Carroll A. B. Corporate social responsibility: the centerpiece of competing and complementary frameworks / A.B. Carroll // organizational dynamics. –N. Y., 2015. –vol. 44, n 2. – p. 87–96.
76. Dyllick, T. Beyond the Business Case for Corporate Sustainability’ / T. Dyllick, K. Hockerts //Beyond the Business Case for Corporate Sustainability’, Business Strategy and the Environment.–2002.–№11.–p. 130–141.
77. Elkington, J. Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development / J. Elkington. –California Management Review.–1994.–№36(2).–p. 90–100.
78. Hopkins, M. 8 Reasons Sustainability Will Change Management (That You Never Thought of) / M. Hopkins // MIT Sloan Management Review. –2009.–Vol. 51, Issue 1. – p. 27–30.
79. Hopkins, M. Sustainability and Competitive Advantage / M. Hopkins // MIT Sloan Management Review. –2009.–Vol. 51, Issue 1. –p. 19–20.
80. Steurer, R. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business Society Relations / R. Steurer, M.E.Langer, A. Konrad, A. Martinuzzi // Journal of Business Ethics.–2005.– 61/3.–p. 263–281.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Этапы проведения анализа ликвидности и платежеспособности предприятия



Рисунок А.1. – Этапы проведения анализа ликвидности и платежеспособности предприятия

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс на 2017 год

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.

	Форма по ОКУД	Коды		
Дата (число, месяц, год)	31	12	2017	
Организация <u>АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "Ю М Э К"</u>	по ОКПО	0710001		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	99267582		
Вид экономической деятельности <u>производство электрических изоляторов из стекла</u>	по ОКВЭД	7424026654		
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Акционерное общество / Частная собственность</u>	по ОКФС/ОКФП	23.19.7		
Единица измерения: <u>тыс. руб. (млн. руб.)</u>	по ОКЕИ	12200	16	
Местонахождение (адрес) <u>457040, Челябинская обл, город Южноуральск, улица Строителей, 1 Б</u>		384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На <u>31 декабря</u> <u>2017</u> г. ³	На <u>31 декабря</u> <u>2016</u> г. ⁴	На <u>31 декабря</u> <u>2015</u> г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕ ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	14	39	64
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	55687	113844	102514
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			95
	Отложенные налоговые активы	1180	8572	1837	628
	Прочие внеоборотные активы	1190	8839	5770	45810
	Итого по разделу I	1100	73112	121490	149111
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	279430	237344	318815
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	314	152	177
	Дебиторская задолженность	1230	173437	153818	102490
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	13774	4126	6562
	Прочие оборотные активы	1260	1569	395	608
	Итого по разделу II	1200	468524	395835	428652
	БАЛАНС	1600	541636	517325	577763

Рисунок Б.1 – Бухгалтерский баланс на 2017 год

Продолжение приложения Б

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 17 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ⁴	На 31 декабря 20 15 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	209000	209000	209000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360	17140	8543	5939
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	240862	196005	110866
	Итого по разделу III	1300	467002	413548	325805
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			65850
	Отложенные налоговые обязательства	1420	11058	10420	16695
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	11058	10420	82545
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			28337
	Кредиторская задолженность	1520	63576	93357	141076
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	63576	93357	169413
	БАЛАНС	1700	541636	517325	577763

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах за 2016 год

Утв. приказом Минфина РФ
от 2 июля 2010 г. № 66н
(в ред. от 6 апреля 2015 г.)

Отчет о финансовых результатах за _____ год _____ 20 16 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация _____ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "Ю М Э К. _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ производство электрических изоляторов из стекла _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Акционерные общества / Частная собственность _____ по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн руб.) _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2016
99267582		
7424026654		
23.19.7		
12200	16	
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год _____ 20 _____ 16 г. ³		За _____ год _____ 20 _____ 15 г. ⁴	
		20	16	20	15
	Выручка ⁵		958 397		643 644
	Себестоимость продаж		(652 680)		(500 526)
	Валовая прибыль (убыток)		305 717		143 118
	Коммерческие расходы		(889)		(426)
	Управленческие расходы		(67 870)		(40 241)
	Прибыль (убыток) от продаж		236 958		102 451
	Доходы от участия в других организациях		0		0
	Проценты к получению		0		0
	Проценты к уплате		(10 213)		(15 531)
	Прочие доходы		22 337		32 934
	Прочие расходы		(30 663)		(52 667)
	Прибыль (убыток) до налогообложения		218 419		67 187
	Текущий налог на прибыль		(53 850)		(18 146)
	в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)				
	Изменение отложенных налоговых обязательств		(6275)		(3233)
	Изменение отложенных налоговых активов		1 209		(190)
	Прочее				
	Чистая прибыль (убыток)		171 954		52 078

Рисунок В.1 – отчет о финансовых результатах за 2016 год

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Отчет о финансовых результатах за 2017 год

Утв. приказом Минфина РФ
от 2 июля 2010 г. № 66н
(в ред. от 6 апреля 2015 г.)

Отчет о финансовых результатах за _____ год _____ 20 17 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация _____ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "Ю М Э К" _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ производство электрических изоляторов из стекла _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Акционерные общества / Частная собственность _____ по ОКФС/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн руб.-) _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2017
99267582		
7424026654		
23.19.7		
12200	16	
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год		
		20	17	г. ³
	Выручка ⁵	1 208 748	958 397	
	Себестоимость продаж	(732 074)	(652 680)	
	Валовая прибыль (убыток)	476 674	305 717	
	Коммерческие расходы	(844)	(889)	
	Управленческие расходы	(39 004)	(67 870)	
	Прибыль (убыток) от продаж	436 826	236 958	
	Доходы от участия в других организациях	0	0	
	Проценты к получению	261	0	
	Проценты к уплате	(0)	(10 213)	
	Прочие доходы	15 736	22 337	
	Прочие расходы	(22 390)	(30 663)	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	430 433	218 419	
	Текущий налог на прибыль	(95 367)	(53 850)	
	в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)			
	Изменение отложенных налоговых обязательств	(638)	(6275)	
	Изменение отложенных налоговых активов	6 734	1 209	
	Прочее			
	Чистая прибыль (убыток)	341 162	171 954	

Рисунок Г.1 – отчет о финансовых результатах за 2017 год